



CENTRO INTERNACIONAL DE ESTUDOS  
DE DOUTORAMENTO E AVANZADOS  
DA USC (CIEDUS)

TESIS DE DOCTORADO

**UN MODELO PSICO-ECONÓMICO DEL FRAUDE FISCAL:  
ANÁLISIS ESTRUCTURAL Y TRANSCULTURAL EN  
PORTUGAL Y ESPAÑA**

JOSÉ CARLOS LOURENÇO TAVARES PEREIRA

ESCUELA DE DOCTORADO INTERNACIONAL

PROGRAMA DE DOCTORADO EN PSICOLOGÍA DEL TRABAJO Y LAS  
ORGANIZACIONES, JURÍDICA-FORENSE Y DEL CONSUMIDOR Y USUARIO

SANTIAGO DE COMPOSTELA

2018







## **DECLARACIÓN DEL AUTOR DE LA TESIS**

### **Un modelo psico-económico del fraude fiscal: Análisis estructural y transcultural en Portugal y España**

D. José Carlos Lourenço Tavares Pereira

Presento esta tesis, siguiendo el procedimiento adecuado al Reglamento, y declaro que:

- 1) La tesis abarca los resultados de la elaboración de mi trabajo.
- 2) En su caso, la tesis hace referencia a las colaboraciones que tuvo este trabajo.
- 3) La tesis es la versión definitiva presentada para su defensa y coincide con la versión enviada en formato electrónico.
- 4) Confirmo que esta tesis no incurre en ningún tipo de plagio de otros autores ni de trabajos presentados por mí para la obtención de otros títulos.

En Santiago de Compostela a 11 de octubre de 2018

Fdo.: José Carlos Lourenço Tavares Pereira





## **AUTORIZACIÓN DE LOS DIRECTORES / TUTORES DE LA TESIS**

### **Un modelo psico-económico del fraude fiscal: Análisis estructural y transcultural en Portugal y España**

D. Jesús Fernando Salgado Velo y Dña. Silvia Moscoso Ruibal

#### **INFORMAN:**

Que la presente tesis corresponde con el trabajo realizado por Don José Carlos Lourenço Tavares Pereira bajo nuestra dirección, y autorizamos su presentación considerando que reúne los requisitos exigidos en el Reglamento de Estudios de Doctorado de la USC, y que como directores de ésta no incurrimos en causas de abstención establecidas en la Ley 40/2015.

Santiago de Compostela, 11 de octubre de 2018

Fdo: Jesús Fernando Salgado Velo

Fdo: Silvia Moscoso Ruibal



“Nada é mais certo neste mundo do que a morte e os impostos”

Benjamin Franklin

“Não me incomodou porque era expectante que nos corruptos, nos desonestos, nos sem carácter e sem ética apenas e nem sempre se presenciasse o seu murmúrio, porém o que é desconfortante e inquietante é o silêncio das pessoas de bem”,

parafraseando a Martin Luther



*À memória com gratidão e saudades dos meus pais.*







## AGRADECIMIENTOS

Uma obra de envergadura dum doutoramento só se alcança a sua concretização com apoios institucionais e pessoais. De facto benefíciei francamente de ambas as partes.

No respeitante às instituições devo mencionar em primeiro lugar a Universidade Fernando Pessoa, cujo Reitor o Prof. Dr. Salvato Trigo me incentivou e propôs para este propósito.

Por sua vez o I.E.F.P muito contribuiu para a realização dos inquéritos a que a investigação me obrigou, aproveitando para referir os colegas e amigos deste instituto que desinteressadamente tanto contribuíram para a realização deste trabalho, nomeadamente Dra. Margarida Amaral, Dr. Filinto e o Dr. Carlos Fragão.

A todos os companheiros da minha época parlamentar que me incentivaram e ajudaram, cujos nomes não menciono porque desejaram permanecer no anonimato.

Também foi imprescindível e de total importância o acolhimento institucional da Universidade de Santiago de Compostela, sem o qual jamais seria possível realizar a obra que me propus.

Em relação aos apoios pessoais pretendo referir a assistência médica recebida por parte da Dra. Ângela Ribeiro e do cirurgião Prof. Dr. Paulo Pinho do Hospital de S. João, por me renovarem a esperança de viver.

À Dra. Isabel Cristina pela amizade, incentivo e ajuda que sempre me ofereceu.

À Profa. Dra. Silvia Moscoso, diretora e tutora desta tese pela amizade, direção e conselhos permanentes. Ao Prof. Dr. Mario Lado pela sua amizade e conselhos.

Às colegas Alexandra Martínez Gómez e Inmaculada Otero Moral, sempre presentes e disponíveis para ajudarem nos afazeres relativos á investigação.

Á Profa. Dra. Dámaris Cuadrado pela amizade, tempo e colaboração que dedicou a ajudar-me sobre alguns temas inerentes ao meu trabalho.

Á Profa. Dra. Pamela Alonso um agradecimento muito especial pela amizade, atenção, trato, saber e apoio logístico que me foram indispensáveis durante estes últimos tempos.

De qualquer modo, afirmo que a vontade de realizar este trabalho foi infinita, não obstante o acto de o concretizar ter sido por fim escravo do limite... mas graças ao privilégio de ter companheiros solidários e generosos, cuja colaboração e apoio se mostraram tão necessários e eficazes que ternamente me ofereceram, tornaram o sonho realidade. Assim expresso a minha enorme gratidão a quem tanto devo para a concretização desta aventura.

Relativamente à minha família:

Aos meus filhos Susana e Renato e a mulher Alice, companheira de toda a vida, pelo carinho estoico que me tem oferecido, cumplicidade e amizade e por sempre me incentivar e ajudar em todas as facetas deste itinerário, não obstante ter sofrido os meus silêncios e ausências prolongadas.

Às minhas netas Lara e Helena, uma dedicação especial e, por elas, às gerações futuras.

Não posso deixar de manifestar e realçar com particular significado e satisfação de que me sinto de um modo muito especial devedor, quer no plano humano, quer científico por ter tido a oportunidade e o privilégio de ter sido aconselhado e orientado em permanência sobre diversificados assuntos referentes a esta obra, por uma personalidade de tão elevado índice de probidade, inteligência, estatura académica e cívica como é o Prof. Dr. Jesús F.

Salgado Velo. Certamente não me teria sido possível pensar e agir com tanto rigor relativamente aos assuntos nucleares do trabalho, sem a sua ajuda, e isto, devido a uma informação diluviana tantas vezes cheia de pormenores irrelevantes acabando por me imergir num emaranhado sem sentido.

Esta tese nasceu ocasionalmente duma conversa / reflexão com professor Salgado Velo e desde então ficamos amigos e tem sido através da sua paciente colaboração e aconselhamento tão explícito e objetivo que com a sua enorme capacidade organizativa, competência, dedicação e entusiasmo, aspectos inestimáveis e indispensáveis que constituíram na realidade uma espécie de alter ego no meu projecto intelectual e que tanto me ajudou na parte mais substantiva da pesquisa. A sua contribuição foi decisiva.

Quero expressar o meu agradecimento pela ajuda na escolha do tema da tese que tanto me obrigou a uma aprendizagem e reflexão exigente e permanente, tornando-me cada vez mais consciente da necessidade imperativa e incessante de procura da Verdade do Bem e da Beleza.

Ao Prof. Dr. Salgado Velo, que foi o “Alfa e o Beta”, do meu trabalho, estarei eternamente grato.

Foi um privilégio conhecer, ser amigo e discípulo de um dos mais iminentes sábios na área da psicologia social mundial.

Áqueles que gentilmente dispensaram um pouco do seu tempo para tornarem possível a concretização da obra, para a qual foi necessário um conjunto de esforços, apoio e dedicação de pessoas que estiveram sempre comigo, de um modo desinteressado, a vós que entre biliões de pessoas me destes sentido à minha actividade académica tornando possível realizar esta digna tarefa na última fase da minha vida activa, a todos, um imenso abraço de

gratidão, um muito obrigado e um desejo infinito que alcanceis o êxito merecido nas vossas vidas.

Saudades paras sempre



## RESUMEN

La evasión de impuestos o fraude fiscal es uno de los más graves problemas a los que deben enfrentarse los Gobiernos y Agencias Tributarias de todos los Estados en todo el mundo. Por ello, el primer objetivo de esta tesis doctoral es realizar una contribución al conocimiento científico de este fenómeno. Específicamente, se pretende ampliar el conocimiento sobre sus antecedentes psicológicos y psicosociales. Para ello, se han desarrollado tres estudios empíricos, cuyas hipótesis se derivaron de la Teoría de la Atribución, la Teoría General del Delito, la Teoría de la Conducta Planificada, la Teoría de las Prospectivas y el modelo de los Cinco Grandes Factores de Personalidad.

En el primer estudio se presenta un reanálisis de tres estudios anteriores que trataron de examinar un modelo dimensional de las atribuciones causales del fraude fiscal en España y Portugal. El reanálisis se ha llevado a cabo con la más reciente metodología del análisis factorial no restringido. Los resultados indican que las atribuciones causales se estructuran en torno a dos grandes dimensiones, la de Justicia Fiscal y la de Control del Fraude. A su vez, la dimensión de Justicia Fiscal se estructura en dos dimensiones, las de Justicia Distributiva e Información Fiscal.

El segundo estudio es parcialmente una replicación del estudio anterior en lo concerniente a las atribuciones, pero además trata de establecer las relaciones de las atribuciones con los factores de personalidad del Modelo de los Cinco Grandes, con las actitudes hacia el fraude fiscal y con variables sociodemográficas. Los resultados mostraron que el modelo estructural de las atribuciones se replicaba en la nueva muestra y que los factores de personalidad correlacionaban con las atribuciones y las actitudes y estas dos

variables también correlacionaban entre sí. No se encontraron diferencias en función del sexo.

El tercer estudio tenía como objetivo principal poner a prueba un modelo psico-económico del fraude fiscal, así como conocer las opiniones sobre la imagen del defraudador y la eficacia de las medidas antifraude. Los índices de bondad de ajuste mostraron que el modelo psico-económico se ajustaba bien a los datos.

Para finalizar la tesis se plantean las implicaciones teóricas de los hallazgos para la explicación del fraude fiscal, algunas implicaciones prácticas para reducir el fraude y sugerencias para futuras investigaciones.

Palabras clave: *fraude fiscal, evasión fiscal, psicología económica, atribución causal, personalidad, actitudes, Cinco Grandes, teoría general del delito, teoría de la conducta planificada, teoría de las prospectivas.*

# RESUMO

A evasión de impostos ou fraude fiscal é un dos máis graves problemas aos que deben enfrontarse os Gobernos e Axencias Tributarias de todos os Estados en todo o mundo. Por iso, o primeiro obxectivo desta tese doutoral é realizar unha contribución ao coñecemento científico deste fenómeno. Especificamente, preténdese ampliar o coñecemento sobre os seus antecedentes psicolóxicos e psicosociais. Para iso, desenvolvéronse tres estudos empíricos, cuxas hipótese se derivaron da Teoría da Atribución, a Teoría Xeral do Delito, a Teoría da Conduta Planificada, a Teoría das Prospectivas e o modelo dos Cinco Grandes Factores de Personalidade.

No primeiro estudo preséntase un reanálisis de tres estudos anteriores que trataron de examinar un modelo dimensional das atribucións causales da fraude fiscal en España e Portugal. O reanálisis levouse a cabo coa máis recente metodoloxía da análise factorial non restrinxido. Os resultados indican que as atribucións causales estrutúranse ao redor de dúas grandes dimensións, a de Xustiza Fiscal e a de Control da Fraude. Á súa vez, a dimensión de Xustiza Fiscal estrutúrase en dúas dimensións, as de Xustiza Distributiva e Información Fiscal.

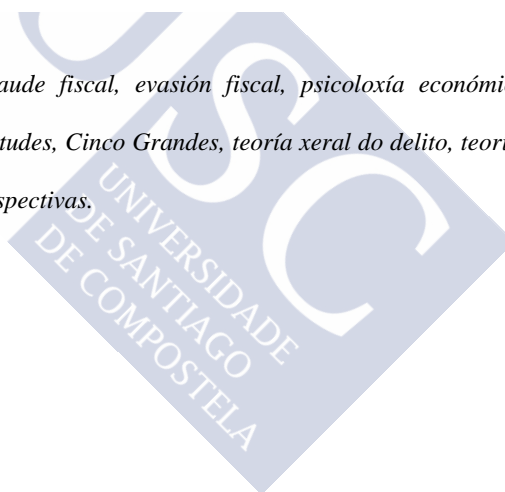
O segundo estudo é parcialmente unha replicación do estudo anterior no concernente ás atribucións, pero ademais trata de establecer as relacións das atribucións cos factores de personalidade do Modelo dos Cinco Grandes, coas actitudes cara á fraude fiscal e con variables socio demográficas. Os resultados mostraron que o modelo estrutural das atribucións se replicaba na nova mostra e que os factores de personalidade correlacionaban

coas atribucións e as actitudes e estas dúas variables tamén correlacionaban entre si. Non se atoparon diferenzas en función do sexo.

O terceiro estudo tiña como obxectivo principal poñer a proba un modelo psico-económico da fraude fiscal, así como coñecer as opinións sobre a imaxe do defraudador e a eficacia das medidas antifraude. Os índices de bondade de axuste mostraron que o modelo psico-económico axustábase ben aos datos.

Para finalizar a tese exponse as implicacións teóricas dos achados para a explicación da fraude fiscal, algunhas implicacións prácticas para reducir a fraude e suxestións para futuras investigacións.

Palabras chave: *fraude fiscal, evasión fiscal, psicoloxía económica, atribución causal, personalidade, actitudes, Cinco Grandes, teoría xeral do delito, teoría da conducta planificada, teoría das prospectivas.*





# ABSTRACT

Tax evasion or fiscal fraud is one of the most serious problems for the Governments and fiscal agencies around the world. For this reason, the first objective of this doctoral thesis is to contribute to the scientific knowledge about this phenomenon. Specifically, it aims to extend the current knowledge about its psychological and psychosocial antecedents. In this connection, three empirical studies were conducted, with hypotheses based on the Theory of Attribution, the General Theory of Crime, the Prospect Theory, and the Five Factor Model of personality

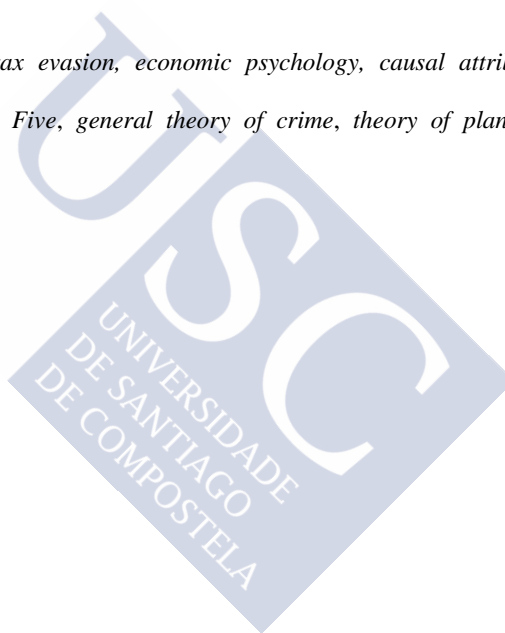
The first study presents a re-analysis of three previous studies carried out in Spain and Portugal with the objective of examining a dimensional model of the causal attributions of fiscal fraud. The re-analysis was conducted with the most recent methodology of non-restricted factor analysis. The results showed that the causal attributions are structured in two main dimensions: Fiscal Justice and Fraud Control. In turn, Fiscal Justice is structured in two additional subdimensions: Distributive Justice and Fiscal Information.

The second study is a partial replication of the prior study with regard to causal attributions, but, in addition, it aims to establish the relationships among attributions, the Big Five personality factors, attitudes toward fiscal fraud and socio-demographic variables. The results showed that the structural model of attributions was supported in the new sample, and that the personality factors correlated with attributions and attitudes. Furthermore, attributions and attitudes correlated among them. No gender differences were found.

The third study had as main objective to test a psycho-economic model of fiscal fraud as well as to know the opinions and beliefs about the social image of the tax evader and the efficacy of the anti-fraud measures. The model showed excellent indices of good-of-fit.

Finally, the theoretical implications of the findings for the explanations of fiscal fraud are discussed, and some implications for reducing fraud and suggestions for future research are mentioned.

Keywords: *fiscal fraud, tax evasion, economic psychology, causal attribution causal, personality, attitudes, Big Five, general theory of crime, theory of planned behavior, prospect theory.*



## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	19
MARCO CONCEPTUAL.....	33
CAPITULO 1 .....	35
1. PSICOLOGIA ECONÓMICA, PSICOLOGIA DE LA IMPOSICIÓN Y FRAUDE FISCAL	37
1.1. Origen de la Psicología Económica y la Psicología de la Imposición. ....	37
1.2. El Concepto de Fraude Fiscal.....	42
1.3. Fraude Fiscal, Moral Fiscal y Resistencia Fiscal .....	46
1.4. Prevalencia y Magnitud del Fraude Fiscal en la Unión Europea .....	52
CAPITULO 2 .....	61
1. LOS IMPUESTOS EN EL SISTEMA FISCAL PORTUGUÉS.....	63
1.1. Principios Jurídicos Generales de la Norma Fiscal. ....	63
1.2.El Derecho Fiscal Portugués.....	65
CAPITULO 3 .....	73
1. TEORÍAS PSICOLÓGICAS APLICADAS AL FRAUDE FISCAL .....	75
1.1. Introducción .....	75
1.2. El Modelo de los Cinco Grandes Factores de la Personalidad o Big Five .....	80
1.3. Teoría General del Delito .....	105
1.4. Teoría de la Conducta Planificada .....	111
1.5. Teoría de las Prospectivas (Prospect Theory).....	117
CAPITULO 4 .....	127
1. Teoría de la Atribución .....	129
1.2 Origen y Desarrollo de la Teoría de la Atribución: la Propuesta de Heider (1958).....	130
1.3 La Teoría de la Atribución Aplicada al Fraude Fiscal.....	138

1.4 El Modelo Dimensional de las Atribuciones Causales del Fraude Fiscal en España .....	140
PARTE EMPIRICA .....	149
ESTUDIO 1 .....	151
Estudio de Salgado y Rechea (1985).....	157
Estudio de Salgado (1998b) .....	159
Estudio de Tavares (1996).....	161
Resultados .....	163
<i>Resultados del Re-análisis de Salgado y Rechea (1985) .....</i>	<i>163</i>
<i>Resultados del Re-análisis de Salgado (1998b).....</i>	<i>168</i>
<i>Resultados del Re-análisis de Tavares (1996).....</i>	<i>173</i>
Discusión.....	181
ESTUDIO 2 .....	185
Hipótesis.....	187
Método .....	188
<i>Muestra .....</i>	<i>188</i>
<i>Instrumentos.....</i>	<i>189</i>
Procedimiento .....	196
Resultados .....	197
<i>Análisis de la Estructura Dimensional de las Atribuciones Causales del Fraude Fiscal.....</i>	<i>197</i>
<i>Análisis de las Relaciones entre los Cinco Grandes Factores de Personalidad, las Dimensiones Atribucionales, las Actitudes de Tolerancia del Fraude Fiscal y los Factores Socio-demográficos.....</i>	<i>210</i>
<i>Análisis de las Diferencias entre Hombres y Mujeres en las Variables Estudiadas.....</i>	<i>215</i>
Discusión.....	217
ESTUDIO 3.....	221
Hipótesis.....	224
Método .....	226
<i>Muestra .....</i>	<i>226</i>
<i>Instrumentos.....</i>	<i>227</i>

Procedimiento .....	233
Resultados .....	234
<i>Análisis de la Estructura Dimensional de las Atribuciones Causales del Fraude Fiscal</i> .....	234
<i>Análisis de las Relaciones entre los Cinco Grandes Factores de Personalidad, las Dimensiones Atribucionales, las Actitudes de Tolerancia del Fraude Fiscal, la Intención de Defraudar y los Factores Socio-Demográficos</i> .....	244
<i>Análisis de la Diferencias entre Hombres y Mujeres en las Variables Estudiadas</i> .....	250
<i>Modelo Estructural Explicativo de la Intención o Disposición a Defraudar</i> .....	253
<i>Percepciones y Opiniones de los ciudadanos portugueses sobre el fraude fiscal y los medios contra el fraude</i> .....	260
Discusión.....	269
 CONCLUSIONES GENERALES .....	 275
Contribuciones de la Tesis Doctoral .....	277
Implicaciones y Sugerencias Prácticas de esta Tesis para la Reducción del Fraude Fiscal .....	287
Limitaciones de Esta Tesis .....	288
Sugerencias de Investigación .....	288
 Anexos.....	 291
 Referencias .....	 299



## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1.</i> Estimaciones de la Magnitud del Fraude en los Países de la Unión Europea .....	54
<i>Tabla 2.</i> Estimaciones de la Magnitud del Fraude en los Países de la Unión Europea en Porcentaje de Economía Oculto y Pérdida Total de Impuestos .....	56
<i>Tabla 3.</i> Estadísticos Descriptivos del Estudio de Salgado y Rechea (1985) .....	158
<i>Tabla 4.</i> Matriz de Correlaciones del Estudio de Salgado y Rechea (1985) .....	159
<i>Tabla 5.</i> Estadísticos Descriptivos del Estudio de Salgado (1998b) .....	160
<i>Tabla 6.</i> Matriz de Correlaciones del Estudio de Salgado (1998b) .....	161
<i>Tabla 7.</i> Estadísticos Descriptivos del Estudio de Tavares (1996) .....	162
<i>Tabla 8.</i> Matriz de Correlaciones de Pearson del Estudio de Tavares (1996) .....	163
<i>Tabla 9.</i> Valores de los Eigenvalues Observados y Aleatorios (Análisis Paralelo) .....	164
<i>Tabla 10.</i> Matriz de Componentes Principales Totados (Salgado y Rechea, 1985) .....	165
<i>Tabla 11.</i> Matriz de Tres Componentes Rotados de los Datos de Salgado y Rechea (1985) .....	167
<i>Tabla 12.</i> Valores de los Eigenvalues Observados y Aleatorios (Análisis Paralelo) .....	169
<i>Tabla 13.</i> Adecuación de la Matriz de Correlaciones .....	170
<i>Tabla 14.</i> Varianza Explicada Basada en los Eigenvalues .....	170
<i>Tabla 15.</i> Matriz de Cargas Rotaas de Dos Componentes de los Datos de Salgado (1998b) .....	171
<i>Tabla 16.</i> Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990) .....	172

<i>Tabla 17.</i> Índices de Simplicidad Factorial (Bentler, 1977; Lorenzo-Seva, 2003).....	173
<i>Tabla 18.</i> Matriz de Correlaciones entre los Componentes.....	173
<i>Tabla 19.</i> Adecuación de la Matriz de Correlaciones .....	175
<i>Tabla 20.</i> Varianza Explicada Basada en los Eigenvalues .....	175
<i>Tabla 21.</i> Matriz de Cargas Factoriales Rotadas de los Datos de Tavares (1996).....	176
<i>Tabla 22.</i> Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990).....	178
<i>Tabla 23.</i> Índices de Simplicidad Factorial (Bentler, 1977; Lorenzo-Seva, 2003).....	178
<i>Tabla 24.</i> Matriz de Correlaciones entre los Componentes.....	179
<i>Tabla 25.</i> Matrices de Cargas Factoriales Rotadas de Dos Componentes de Tavares (1996) .....	179
<i>Tabla 26.</i> Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990).....	180
<i>Tabla 27.</i> Índices de Simplicidad Factorial (Bentler, 1977; Lorenzo-Seva, 2003).....	180
<i>Tabla 28.</i> Matriz de Correlaciones entre los Componentes.....	181
<i>Tabla 29.</i> Estructura de la Medida de Personalidad. Análisis de Componentes Principales .....	191
<i>Tabla 30.</i> Estadísticos Descriptivos y Fiabilidad de los Cinco Grandes Factores de Personalidad .....	192
<i>Tabla 31.</i> Estadísticos Descriptivos de las Categorías Atribucionales.....	198
<i>Tabla 32.</i> Valores de los Eigenvalues Observados y Aleatorios (Análisis Paralelo).....	199
<i>Tabla 33.</i> Adecuación de la Matriz de Correlaciones .....	200
<i>Tabla 34.</i> Varianza Explicada Basada en los Eigenvalues .....	200
<i>Tabla 35.</i> Matriz de Cargas Rotadas de Tres Componentes Principales.....	202



<i>Tabla 36. Varianza explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990).....</i>	<i>203</i>
<i>Tabla 37. Índices de Simplicidad Factorial (Bentler, 1977; Lorenzo-Seva, 2003).....</i>	<i>204</i>
<i>Tabla 38. Matriz de Correlaciones entre los Componentes.....</i>	<i>204</i>
<i>Tabla 39. Matriz de Cargas Rotadas de dos Componentes Principales .....</i>	<i>205</i>
<i>Tabla 40. Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990).....</i>	<i>206</i>
<i>Tabla 41. Coeficientes de Congruencias entre los Componentes Principales de los Estudios de Salgado (1998b; Rechea y Salgado, 1985) y Tavares (1996) y el presente estudio .....</i>	<i>208</i>
<i>Tabla 42. Estadísticos Descriptivos.....</i>	<i>211</i>
<i>Tabla 43. Matriz de Correlaciones Policóricas .....</i>	<i>212</i>
<i>Tabla 44. Validez Corregida por Error de Medida (Alfa de Cronbach) del Predictor .....</i>	<i>214</i>
<i>Tabla 45. Estadísticos Descriptivos, t de Student de la Comparación entre los Hombres y Mujeres y d de Cohen de Tamaño del Efecto .....</i>	<i>216</i>
<i>Tabla 46. Estructura de la Medida de Personalidad. Análisis de Componentes Principales Rotados.....</i>	<i>229</i>
<i>Tabla 47. Estadísticos Descriptivos y Fiabilidad de los Cinco Grandes Factores de Personalidad .....</i>	<i>230</i>
<i>Tabla 48. Estadísticos Descriptivos de las Categorías Atribucionales.....</i>	<i>234</i>
<i>Tabla 49. Valores de los Eigenvalues Observados y Aleatorios (Análisis Paralelo).....</i>	<i>236</i>
<i>Tabla 50. Adecuación de la Matriz de Correlaciones .....</i>	<i>236</i>
<i>Tabla 51. Varianza Explicada Basada en los Eigenvalues .....</i>	<i>237</i>
<i>Tabla 52. Matriz de Cargas Rotadas de Tres Componentes Principales.....</i>	<i>238</i>

<i>Tabla 53. Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990).....</i>	<i>239</i>
<i>Tabla 54. Índices de Simplicidad Factorial (Bentler, 1977; Lorenzo-Seva, 2003).....</i>	<i>240</i>
<i>Tabla 55. Matriz de Correlaciones entre los Componentes.....</i>	<i>240</i>
<i>Tabla 56. Matriz de Cargas Rotadas de Dos Componentes Principales .....</i>	<i>240</i>
<i>Tabla 57. Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990).....</i>	<i>242</i>
<i>Tabla 58. Coeficientes de Congruencia entre los Componentes Principales de todos los Estudios Previos y el Presente.....</i>	<i>243</i>
<i>Tabla 59. Estadísticos Descriptivos.....</i>	<i>245</i>
<i>Tabla 60. Matriz de Correlaciones Policóricas .....</i>	<i>246</i>
<i>Tabla 61. Validez Corregida por Error de Medida (Alfa de Cronbach) del Predictor .....</i>	<i>249</i>
<i>Tabla 62. Estadísticos Descriptivos t de Student y d de Cohen de Tamaño del Efecto de la Comparación entre Hombres y Mujeres .....</i>	<i>250</i>
<i>Tabla 63. Estadísticos Descriptivos t de Student y d de Cohen de Tamaño del Efecto de la Comparación entre Empleados y Desempleados .....</i>	<i>252</i>
<i>Tabla 64. Matriz de Correlaciones Policóricas Corregidas por Atenuación en el Predictor .....</i>	<i>255</i>
<i>Tabla 65. Análisis de Regresión Múltiple de la Relación Conjunta de las Actitudes de Tolerancia del Fraude y del Factor de Conciencia sobre la Intención de Defraudar.....</i>	<i>256</i>
<i>Tabla 66. Índices de Bondad de Ajuste del Modelo Psicoeconómico del Fraude Fiscal... ..</i>	<i>258</i>
<i>Tabla 67. Coeficientes de Correlación Múltiple para las Tres Variables Dependientes del Modelo Psicoeconómico del Fraude Fiscal .....</i>	<i>258</i>

<i>Tabla 68.</i> Coeficientes Estandarizados de Regresión (Betas) de las Variables Predictoras del Modelo Psicoeconómico del Fraude Fiscal.....	258
<i>Tabla 69.</i> Justicia de la Contraprestación por los Impuestos Pagados .....	261
<i>Tabla 70.</i> Imagen Pública del Defraudor de Impuestos .....	262
<i>Tabla 71.</i> Posicionamiento sobre la Investigación Fiscal.....	263
<i>Tabla 72.</i> Eficacia de las Inspecciones Fiscales como Medio de Lucha contra el Fraude.	264
<i>Tabla 73.</i> Eficacia de las Sanciones como Medio de Lucha contra el Fraude .....	266
<i>Tabla 74.</i> Eficacia del Levantamiento del Secreto Bancario como Medio de Lucha contra el Fraude .....	267





## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1. Representación Gráfica de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1988; 1991).....</i>	<i>114</i>
<i>Figura 2. Elementos Fundamentales de la Teoría de la Atribución de Kelley (1967).....</i>	<i>133</i>
<i>Figura 3. Modelo Bidimensional de las Atribuciones Causales del Fraude Fiscal de Salgado (1998b) .....</i>	<i>146</i>
<i>Figura 4. Scree Test de los Datos de Salgado y Rechea (1985) .....</i>	<i>164</i>
<i>Figura 5. Scree Test de los Datos de Salgado (1998b) .....</i>	<i>169</i>
<i>Figura 6. Scree Test de los Datos de Tavares (1996) .....</i>	<i>174</i>
<i>Figura 7. Scree Test .....</i>	<i>199</i>
<i>Figura 8. Scree Test. ....</i>	<i>235</i>
<i>Figura 9. Modelo Estructural de las Atribuciones Causales del Fraude Fiscal .....</i>	<i>280</i>
<i>Figura 10. Modelo Psicoeconómico de Fraude Fiscal.....</i>	<i>285</i>



# INTRODUCCIÓN







El fraude y la evasión fiscal es un fenómeno de gran preocupación para los gobiernos en todos los países. Dicha preocupación no solo se debe a la importante magnitud de recursos económicos que dejan de ponerse a disposición de los gobiernos y autoridades, en algunos casos, cifrados entre el 1% y el 3% del Producto Interior Bruto (PIB), sino también por las repercusiones sociales y morales que afectan a los ciudadanos que cumplen con sus deberes fiscales (Lewis, Webley y Furnham, 1995).

Aunque los datos sobre las tasas y tipos de fraude fiscal varían entre los diferentes países, no cabe duda que estamos ante un problema generalizado que no se circunscribe a un país determinado, cultura, extracto social o coyuntura económica o social (Lewis, Carrera, Cullis y Jones, 2009; Schneider, 2005; Schneider, Raczkowski y Mroz, 2015; Willians y Franic, 2016; Zhang, Andrighetto, Ottone, Ponzano y Steinmo, 2016). Por ejemplo, Lewis et al. (2009), ampliaron el trabajo de Schneider (2005) sobre los niveles de evasión fiscal evaluados mediante el porcentaje del producto interior bruto representado por la economía sumergida. Los datos se refieren a países OCDE (*Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos*) desde la década de los años 80 hasta el 2003. Los índices publicados por Lewis y sus colegas reflejan una tendencia preocupante ya que a lo largo de la década de los 90 la magnitud de estos índices crece progresivamente en todos los países analizados (13.2 en el período 1989-90 y 16.4 en el período 2002-03). Los países que se sitúan a la cabeza de los índices de fraude son Grecia, Italia, Portugal y España. Aun así, en estos cuatro casos, el porcentaje de evasión disminuye levemente entre los años 1999 y 2003. Sólo en el caso de Alemania, Austria y Suiza, los porcentajes se incrementan con el paso de los años en todos los momentos temporales analizados.

Más recientemente, Schneider et al. (2015) publicaron datos del período comprendido entre 2003 y 2014 de la economía sumergida de 28 países europeos y encontraron que el promedio de todos los países fue del 22,6% en 2003 y del 18,6% en 2014 en términos del PIB oficial. Aunque la tendencia es a disminuir, si comparamos estos resultados con los del estudio anterior, comprobamos un aumento importante de las tasas de economía sumergida con respecto al período analizado anteriormente. Los datos también muestran que los porcentajes encontrados en Portugal y España son similares en ambos países y los valores los sitúan en torno a la media.

Por su parte, Zhang et al., (2016) llevaron a cabo un estudio comparativo entre Reino Unido e Italia donde trataban de comprobar si en los países del sur de Europa el fraude fiscal es mayor que en otros países de la UE tal y como han sostenido algunos autores (Lewis et al., 2009; Tabellini, 2010). Para ello, realizaron varios experimentos de laboratorio en ambos países y no encontraron ninguna evidencia de que la moral tributaria fuese menor en Italia que en Reino Unido; es más, sus hallazgos muestran que la tasa de cumplimiento era significativamente más alta en la muestra italiana.

Otros estudios se han centrado en la incidencia y las causas del fraude fiscal en países de otros continentes. Por ejemplo, Ho, Ho, y Young (2013) analizaron el cumplimiento fiscal en China. Por su parte, Park (2016) se centró en los países asiáticos y comparó datos sobre evasión de impuestos en estos países (p. ej., Japón y Corea) con datos de Estados Unidos. Gobena y Van Kijke (2016) se centran en las sociedades africanas y Castañeda (2015) en los países de América Latina. En todos estos estudios se ha puesto de manifiesto que, en mayor o menor medida y con diferencias en cuanto al grado de moral tributaria entre unos países y otros, en todos ellos el fraude fiscal es un asunto de preocupación para los gobiernos.

El fraude fiscal es un concepto que se puede y debe estudiar desde múltiples puntos de vista: económico, jurídico, sociológico y psicológico. No puede abordarse únicamente desde una perspectiva económica ya que se trata de un problema de conducta referido a individuos concretos con unas creencias, opiniones y actitudes particulares porque es cada individuo, considerado de forma aislada, el que defrauda y el que posee unas motivaciones que no necesariamente siguen el modelo del "homo oeconomicus" racional y maximizador de utilidad, sino que también se ve afectado por otros factores psicosociales. En este sentido, desde la perspectiva psicológica, el fraude fiscal se estudia dentro de la denominada psicología tributaria, psicología de la imposición o psicología financiera que, a su vez, es una rama dentro de la psicología económica. Este campo de estudio tiene por objeto el desarrollo de investigaciones de tipo psicológico que analizan problemas como el fraude y la evasión fiscal. Schmolders (1958, 1965) hablaba de una "conciencia de impuestos" que implicaba la necesidad de estudiar las posibilidades de intervención psicológica en el caso del fraude y de la evasión mediante el estudio de las opiniones y creencias de los contribuyentes. En este sentido, existe evidencia de la relación existente entre las percepciones, las creencias y las actitudes de los ciudadanos y su conducta ante la obligación de pagar impuestos.

En comparación con otras áreas de estudio, la psicología financiera es una materia de estudio relativamente reciente. Sus antecedentes surgen con la publicación de Tarde *"Psychologie Economique"* (1902) en la que se incluyen datos pioneros sobre la psicología financiera, así como en el trabajo de Katona (1951) *"Análisis Psicológico del Comportamiento Económico"* sobre los factores psicológicos de la conducta económica. Pero los estudios pioneros sobre las conductas relacionadas con el fraude fiscal están el trabajo de Schmolders (1958), quien examinó las actitudes de los ciudadanos alemanes ante el fraude fiscal. La estrategia de investigación de Schmolders (1958) fue posteriormente

utilizada en diversos países europeos y americanos, entre otros, España, Francia, Holanda, Alemania, Suecia, Gran Bretaña, Dinamarca, Estados Unidos y Canadá. Por ejemplo, Dubergé (1965) examinó las actitudes hacia la imposición en Francia, y Alvira y García López (1981) realizaron varios estudios de encuestas en España. En resumen, tales estudios indicaban que las actitudes estaban fuertemente asociadas con la presencia de comportamientos de fraude fiscal (Porcano, 1988; Kaplan, Reckers y Reynolds, 1986). Por su parte, De Juan (1992a) presentó un modelo psicológico de comportamiento fiscal según el cual la evasión fiscal se debe a tres variables interrelacionadas: propensión a evadir, capacidad de evasión y oportunidad de evadir. El estudio de las actitudes de los ciudadanos fue seguido, algunos años más tarde, por el estudio sobre las creencias relacionadas con el comportamiento tributario y sobre las explicaciones cotidianas del mismo.

Las explicaciones cotidianas de los comportamientos económicos han recibido cada vez más atención como factores relevantes para explicar, desde un punto de vista psicológico, fenómenos como el fraude y evasión de impuestos, el comportamiento de ahorro, el comportamiento del consumidor y otros procesos económicos (Kirchler, 2009; Wenzel, 2007). Por ejemplo, Iglesias (1993) encontró que las atribuciones causales eran un predictor robusto de las intenciones y las conductas de ahorro. Kirchler, Maciejovsky y Schneider (2003) encontraron que las representaciones diarias diferían con respecto a la evitación, la evasión y fiscal. La evasión fiscal fue percibida más negativamente que la evitación fiscal.

Diversas teorías y modelos han sido propuestos para explicar el comportamiento fraudulento, siendo las más representativas las basadas en la Teoría de la Atribución Causal (Heider, 1958; Kelley, 1967; Weiner, 1979), en la Teoría General del Delito (Gottfredson y Hirschi, 1990) y en la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991; ver también Kirchler, 2007). Los resultados de los estudios concernientes a tales teorías confirman que tanto las

atribuciones como las creencias (actitudes e intenciones) son determinantes del fraude fiscal, y que sus efectos también se ven afectados por variables de personalidad (p. ej., auto-control) y variables psicosociales (p. ej., el grupo de referencia y las normas de grupo).

Los diferentes enfoques utilizados para el estudio de las atribuciones causales del comportamiento tributario pueden centrarse en tres. Un primer enfoque es el planteado por Kaplan, Reckers y Reynolds (1986). Estos autores realizaron dos experimentos para investigar las hipótesis derivadas del modelo atribucional de Kelley (1967). Encontraron un apoyo parcial para sus predicciones. Sin embargo, una limitación de este estudio fue que se utilizaron estudiantes como sujetos experimentales. Un segundo enfoque fue examinar las diferencias en las atribuciones causales entre los actores y los observadores. Dentro de este enfoque, Hite (1987) estudió las atribuciones de la evasión fiscal desde la perspectiva del actor y el observador. Según Jones y Nisbett (1971), un actor atribuye su comportamiento a causas externas (situacionales), mientras que los observadores atribuyen el comportamiento del actor a causas internas (disposicionales). Hite obtuvo apoyo para esta hipótesis ya que encontró diferencias en las atribuciones causales entre los actores y observadores en sus explicaciones de la evasión fiscal.

Una tercera línea de investigación sobre atribución causal y evasión fiscal fue desarrollada por Salgado y sus colegas (1998b; Salgado y Rechea, 1985). En un primer estudio, Salgado y Rechea (1985) encontraron que las explicaciones causales de la evasión fiscal podrían llegar a un gran número, pero estas explicaciones consistieron en un pequeño número de categorías causales. Posteriormente, Salgado (1998b) encontró que dos dimensiones representaban las catorce categorías en el estudio previo. A saber, justicia tributaria y el control de evasión fiscal. Por su parte, Tavares e Iglesias (2010), utilizando una muestra portuguesa, mostraron que, en las explicaciones causales del fraude fiscal

proporcionadas por los individuos, se distinguían dos dimensiones que coincidían con las encontradas por Salgado (1998b). Estos resultados, en gran medida, replican los hallazgos previos obtenidos en España por Salgado (1998b).

De lo que no cabe duda es que en la actualidad el problema de las relaciones entre la psicología y la economía, especialmente entre la psicología y la Hacienda Pública está alcanzando cada vez un interés mayor. Esto se demuestra con la existencia de revistas científicas que tienen como principal objetivo el aunar publicaciones sobre esta temática. Este es el caso del *Journal of Economic Psychology*, que, por ejemplo, en el año 2014 dedicó un número especial al fraude fiscal.

A pesar de creciente volumen de investigación psicológica relacionada con esta cuestión, en la actualidad existe un amplio margen para la investigación sobre la temática, tanto desde el punto de vista sustantivo como desde el punto de vista comparativo y transcultural. A este respecto son escasos los estudios en los que se ha examinado el mismo modelo explicativo en dos países independientes, empleando el mismo instrumental de investigación y siendo realizados los estudios en los mismos años. El estudio de Lewis, et al. (2009) comparando el cumplimiento fiscal en Italia y Gran Bretaña es una excepción. La personalidad del defraudador es otro de los aspectos que ha recibido poca atención en la investigación psicológica sobre el fraude fiscal. Sin embargo, las diferencias individuales (personalidad, motivación, características socio-demográficas) pueden ser un factor determinante si tenemos en cuenta que la intención y la conducta de defraudar es una decisión en último término individual.

Teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo principal de esta tesis es poner a prueba un modelo de las relaciones entre variables individuales (p. ej., personalidad y atribuciones causales), junto con variables de naturaleza psicosocial (p. ej., actitudes) explicativas de los

comportamientos de fraude fiscal, haciendo un análisis comparativo en dos países: Portugal y España. Para ello, hemos desarrollado una investigación con tres estudios empíricos que incluyen cinco muestras independientes en las que están representados los siguientes colectivos: Políticos profesionales (Diputados en el Parlamento de Portugal), profesionales liberales, empleados y trabajadores, desempleados y estudiantes de niveles superiores de enseñanza. Los objetivos específicos que se plantearon fueron los siguientes:

- (1) Poner a prueba un modelo estructural de las relaciones entre variables individuales (personalidad y creencias causales), junto con variables de naturaleza psicosocial explicativos de los comportamientos de fraude fiscal,
- (2) Realizar un análisis comparativo en dos países, Portugal y España, que permita poner a prueba y demostrar los siguientes hechos: (a) que las explicaciones causales (atribuciones) se estructuran en torno a dos dimensiones, una referida al control del fraude y otra referida a la justicia de los impuestos, y (b) que las dos dimensiones son independientes de los países y, por tanto, se observaran tanto entre contribuyentes portugueses como españoles.
- (3) Examinar si las características de personalidad, especialmente el factor “conscientiousness”, están relacionadas con las atribuciones causales del fraude fiscal y con las actitudes y la disposición (intención) de cometer fraude.
- (4) Examinar la hipótesis de que las actitudes a favor del fraude son un potente predictor de la intención de defraudar.

- (5) Comprobar si la situación de empleo de los individuos (empleado vs. Desempleados) tiene influencia en las atribuciones y actitudes hacia el fraude.
- (6) Determinar si variables psicosociales y sociodemográficas tales como el nivel de estudios, profesión, nivel de ingresos, pertenencia a organizaciones político-sindicales e ideología política, tienen influencia o ésta es marginal en las actitudes e intenciones relacionadas con el fraude fiscal.
- (7) Establecer la imagen que los encuestados tienen de un defraudador, de la justicia de las contraprestaciones que reciben por los impuestos pagados y, por último, la percepción de la eficacia de las medidas contra el fraude (p. ej., auditorías y sanciones).

Para lograr los objetivos señalados, esta tesis se ha dividido convenientemente en dos grandes partes. En la primera se ha examinado la literatura científica que se ha ido produciendo a lo largo de los años sobre el fraude fiscal y las potenciales variables psicológicas y psicosociales relacionadas con el mismo. En consecuencia, en la primera parte de la tesis se revisa el marco conceptual en el que se incluyen las variables estudiadas, particularmente las atribuciones causales, los cinco grandes factores de la personalidad, las actitudes hacia el fraude y la intención de defraudar. Esta primera parte se compone de cuatro capítulos conceptuales organizados de la manera siguiente:

1. El primero de ellos se destina a enmarcar el objeto de estudio, el fraude fiscal, en el ámbito de la Psicología Económica y, más particularmente, en el dominio de la Psicología de la Tributación o de la Imposición. Para ello se hace un somero repaso del origen y desarrollo de la psicología económica y de la psicología de la



imposición, desde sus inicios a mediados del siglo XX hasta la actualidad. Además, se hace un análisis de la literatura conceptual y las definiciones jurídicas del fraude fiscal, atendiendo particularmente a la separación o distinción entre evasión fiscal y evitación fiscal.

2. El segundo capítulo se ocupa de hacer una breve presentación de las bases legales y los principios jurídicos sobre los que se asienta el sistema fiscal portugués, por ser en este país donde se realizaron los estudios empíricos. Particular atención se presta a los principios de legalidad y de igualdad del impuesto. También se diferencia entre impuestos y tasas.
3. El capítulo tercero se ha destinado a la presentación de las principales teorías psicológicas aplicadas a la explicación del fraude fiscal, particularmente la Teoría General de Delito, la Teoría de la Conducta Planeada, la Teoría de las Prospectivas, y el Modelo de los Cinco Grandes Factores de personalidad.
4. El cuarto capítulo está referido a un examen de la Teoría de la Atribución Causal, por ser esta un elemento nuclear de esta tesis doctoral y porque uno de los objetivos es poner a prueba transculturalmente un modelo estructural de las atribuciones causales. En este capítulo se presenta el modelo dimensional de las atribuciones causales de fraude fiscal desarrollado en España y la evidencia empírica disponible hasta la fecha.

Una vez presentados los capítulos en los que se revisa a la teoría psicológica y la investigación realizada hasta la actualidad sobre la relación entre las variables incluidas en dichas teorías y el fraude fiscal, a continuación, se describe el segundo gran bloque de esta tesis, en el que se incluyen los estudios empíricos realizados a los efectos de examinar los objetivos descritos anteriormente y poner a prueba las hipótesis relativas a los mismos. Para

ello se realizaron tres estudios independientes, en el sentido de que las muestras utilizadas en los mismos son independientes, pero relacionados porque los resultados de los mismos suponen una secuencia. En otras palabras, el estudio segundo deriva de los resultados del primero, con el añadido de nuevas cuestiones de investigación y el estudio tercero deriva de los resultados del primero y del segundo, con el añadido de nuevas cuestiones que no habían sido tratadas en los dos estudios previos.

*Estudio 1.* El primero de los estudios es una re-análisis de los resultados de los tres estudios iniciales llevados a cabo en España y Portugal para la identificación de la estructura dimensional de las atribuciones causales. Habida cuenta de que desde la realización de tales estudios iniciales se han producido grandes avances en la tecnología del análisis factorial exploratorio o, como más correctamente lo denominan Lorenzo-Seva y Ferrando (2011), del análisis factorial no restrictivo, y que en dichos estudios se emplearon técnicas de análisis factorial diferentes, con estrategias de rotación de factores distintas y que las escalas empleadas fueron también diferentes en los estudios, nos pareció completamente necesario comenzar los estudios empíricos de la tesis doctoral con un re-análisis de tales datos. A este efecto se ha empleado la más reciente tecnología de análisis factorial no restrictivo, implementada en el programa Factor de Ferrando y Lorenzo-Seva (2017), utilizando una matriz de correlaciones policóricas en lugar de la matriz de correlaciones de Pearson que se había empleado originalmente.

*Estudio 2.* El segundo de los estudios tuvo como objetivo prioritario el examen de la estructura dimensional de las atribuciones causales, para comprobar si la estructura obtenidas en los estudios españoles se replicaba en la muestra portuguesa. Además, y como un avance en la investigación se examinó la relación entre las dimensiones atribucionales y las variables de personalidad del Modelo de los Cinco Grandes Factores y las actitudes hacia el fraude

fiscal. Este estudio tiene también la característica de que se llevó a cabo en un momento de expansión y crecimiento económico.

*Estudio 3.* El tercer estudio, además de replicar los dos estudios anteriores, trató de comprobar la relación entre las dimensiones atribucionales, la personalidad, las actitudes y la intención de defraudar, planteando un modelo de la intención de cometer fraude fiscal basado en la teoría de la atribución causal, la teoría general de delito y la teoría de la acción planeada. Además, se investigó si la condición de empleo de los participantes tenía efectos sobre las variables implicadas en este modelo de fraude fiscal.

Una característica particularmente relevante de este trabajo es que los estudios incluidos en la misma abarcan un periodo de veinte años, en el cual muestras de ciudadanos portugueses fueron encuestados sobre preguntas relativas al fraude fiscal, particularmente sobre sus atribuciones causales y esto se hizo en periodos económicos muy diferentes (por ejemplo, en situaciones de gran crisis económica o de bonanza económica).

Finalmente se presentan las conclusiones de esta tesis doctoral en la que se hace un sumario de las contribuciones y hallazgos encontrados en los estudios realizados, integrando los mismos en un modelo psico-económico del fraude fiscal. También se plantean algunas implicaciones prácticas de los hallazgos para establecer posibles vías de reducción del fraude y se señalan posibles vías para nuevos estudios en este dominio. Por último, se comentan las limitaciones que hemos apreciado en los estudios realizados. La tesis incluye el listado de las referencias bibliográficas citadas en el texto y en los anexos se incluyen resultados y documentos pertinentes para un examen más pormenorizado de los trabajos realizados.



# MARCO CONCEPTUAL





# CAPITULO 1

## PSICOLOGIA ECONÓMICA, PSICOLOGIA DE LA IMPOSICIÓN Y FRAUDE FISCAL







## 1. PSICOLOGIA ECONÓMICA, PSICOLOGIA DE LA IMPOSICIÓN Y FRAUDE FISCAL

### 1.1. ORIGEN DE LA PSICOLOGÍA ECONÓMICA Y LA PSICOLOGÍA DE LA IMPOSICIÓN.

La Psicología Económica es un campo de estudio científico relativamente antiguo pues cuenta casi siglo y medio de historia, y su especialidad, la psicología de la imposición alrededor de 75 años, aunque podría decirse que es relativamente desconocido para los psicólogos, hasta el extremo que son mucho los que hoy utilizan la denominación *Economía Conductual* para referirse a lo que más propiamente debería ser denominada *Psicología Económica*. Por ello, señalar a grandes rasgos el origen y evolución de la Psicología Económica parece una tarea necesaria antes de abordar el concepto de fraude fiscal y su abordaje desde una concepción psico-económica.

La preocupación de filósofos, psicólogos, sociólogos y economistas por los aspectos psicológicos de la economía se remonta a mucho antes de los principios del siglo XX. La psicología económica como disciplina autónoma aparece tardíamente debido a la ausencia de interconexión entre economistas y psicólogos en el plano científico. De este modo, los psicólogos no incluían en sus investigaciones los comportamientos económicos y los economistas descuidaban el factor humano. La psicología económica presupone una idea del hombre como agente económico en el trabajo y en el consumo y pretende alcanzar un conocimiento más profundo de sus motivaciones y conductas para poder hacer predicciones más acertadas y poder actuar de forma eficaz.

Adam Smith (1776), en su pensamiento sobre la división del trabajo, considera que la diferencia entre las naciones se debe a la diferencia de la riqueza y productividad proporcionada por el factor trabajo. En esta época, los factores psicológicos de la conducta

económica eran descuidados, si no desconocidos. Fue a partir de ese momento en que el interés personal por la ganancia económica empezó a ganar énfasis. En el campo de la psicología experimental se desarrollaban investigaciones psicofísicas como las de Wundt, Weber y Fechner, quien aportó la primera ley matemática de la psicología:  $I = k \log S$ . Esta ley demuestra la existencia de una conexión logarítmica entre la intensidad de cualquier estímulo ( $I$ ) y la intensidad de la sensación ( $S$ ) respectiva.

La historia de la psicología económica puede decirse que comienza en 1871 con la publicación de los *Fundamentos de la Economía Nacional* de Carl Menger. Menger considera esta área de la psicología como fundamento de toda la teoría económica. Junto con Bohm-Bawerk y von Weiser de la escuela de Viena, el sirio Leon Walras y el inglés Stanley Jevons, Menger se convirtió en uno de los autores más representativos de la conocida como escuela marginalista de la utilidad o escuela de la psicología austríaca al introducir en el análisis económico la teoría subjetiva del valor. Simultáneamente se desarrollaron el concepto de marginalidad y, concretamente, el de utilidad marginal.

Estos autores se basaron en las ideas filosóficas de Bentham al construir los fundamentos de una nueva teoría a través de la sistematización aritmética de los placeres y los dolores (modelo de Bentham). Esta teoría implica una perspectiva moral ya que las acciones humanas producen placer y dolor. El placer representa un bien moral frente al dolor. Consecuentemente, se debe evitar el dolor porque representa un mal. Además, sólo lo bueno es cierto y útil. Quintanilla (1997) señala que la doctrina de Bentham constituye, probablemente, una de las primeras teorías de la psicología sobre la motivación humana.

El economista inglés Alfred Marshall fue otro de los investigadores que utilizó características subjetivas para explicar los aspectos económicos. Por aquél entonces, el economista inglés Edgeworth trató de realizar una demostración matemática de la

satisfacción personal a través del consumo para proporcionar una explicación psicológica a este fenómeno. Para Edgeworth, la economía consistía en una disciplina moral que se preocupa por el bienestar de las personas y por los valores personales.

Sin embargo, aun cuando las contribuciones de los autores precedentes fueran decisivas para el inicio de la psicología económica, se le reconoce a Gabriel Tarde la paternidad de esta nueva disciplina al cuestionarse las relaciones entre la economía y la psicología y crear la propia denominación de "*psicología económica*". Al mismo tiempo que escribe "*La Psicología Social*", publica en 1881 en la revista "*Filosófica*" un artículo que trata sobre las relaciones entre la psicología y la economía. Posteriormente, en 1902, publica su curso en el Colegio de Francia con el título de "*Psicología Económica*" que se aplicaría en el campo financiero para explicar el lado subjetivo y de los fenómenos económicos mediante mecanismos psicológicos de imitación, repetición e innovación. Este modelo que tiene como referencia el proceso de interacción social de Le Bon (1895).

Gabriel Tarde crea el primer modelo para el análisis de los comportamientos económicos. La representación gráfica del comportamiento económica (C) puede ser realizada de la siguiente manera:

$$C = f(D, CR)$$

En la fórmula, C es función de la acción conjugada de dos causas psicológicas, (D) el deseo y (CR) la creencia. Estos dos componentes serían los factores que explican el consumo como motor de toda la vida económica. De esta forma, los deseos y las creencias articulan y fundamentan un sistema lógico de relaciones e interacciones. Gabriel Tarde afirma que la conducta económica es el resultado de la acción conjugada de: el deseo y la creencia. Para

Tarde los deseos y las creencias son variables fundamentales de la psicología social que sirven para explicar la conducta económica. El libro "*Las leyes de la imitación, 1890*" se basa en los conceptos de imitación, invención y oposición que constituyen el proceso de interacción social. La imitación es el fenómeno crucial para explicar las relaciones humanas. En 1902 se publica el libro "*La psicología económica*" con el que se pretende poner de relieve el aspecto subjetivo de los fenómenos económicos. Esta perspectiva se basa en una combinación de influencias subjetivas como creencias, deseos, ideas y voluntades. Más tarde, la psicología social se convertiría en el referente teórico de la Psicología Económica. En 1913, Münsterberg escribe "*Psicología de la Actividad Industrial*", iniciando una subdivisión en el área de la psicología económica. Hasta ese momento, había una falta de desarrollo de la Psicología Económica propiamente dicha debido a que a principios del siglo XIX la psicología presentaba un carácter literario y los problemas de la economía eran fundamentalmente matemáticos y estadísticos. Fue precisamente esta característica de formación más literaria no favoreció el desarrollo y la autonomía de la psicología económica.

Con el declive de la influencia del liberalismo en la teoría económica, se supera la idea defendida por la escuela austríaca de que el agente económico es siempre racional, consciente e informado de sus intereses (modelo del *homo economicus*). Comienzan a surgir nuevos métodos cuyo objetivo teórico pasa a ser la predicción y el control de los comportamientos, representados en la psicología por el conductismo de Watson y Skinner. Los comportamientos económicos pasan a explicarse por las mismas leyes generales que pretenden describir y comprender cualquier comportamiento. Con los trabajos de McDougall (1908), cada vez más investigadores empiezan a dar mayor peso a la acción consciente en detrimento de la acción instintiva. Al mismo tiempo se da un mayor énfasis a los actos colectivos en la comprensión de los actos psicológicos. En esta línea, John M. Keynes (1936),

considerado padre de la Macroeconomía, es uno de los primeros investigadores en esta materia que aplica los conocimientos de la psicología en relación al consumo. Así, en su obra fundamental, *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero* (Keynes, 1936), recurre a factores psicológicos (subjetivos), a las motivaciones, a las expectativas, a las actitudes y a distintos conceptos psicológicos para explicar el consumo y el ahorro.

Así, a la finalización de la Segunda Guerra Mundial la Psicología Económica ya constituía definitivamente una ciencia en los contextos europeo y americano. Entre otros, destacan los investigadores alemanes Kurt Lewin, Wolfram Kohler, Karl Koffka, el húngaro George Katona y los franceses Paul Albou y Pierre-Louis Reynaud, en gran medida vinculados a la teoría de la Gestalt.

A partir de este momento, se establece para la psicología económica un marcado propósito: El estudio científico de los factores que afectan a las expectativas económicas (p. ej., sentimiento del consumidor), a la toma de decisiones de las personas (p. ej., inversión y ahorro) y a la conducta económica (p. ej., consumo, compra, venta, fraude fiscal).

En los años 60 aparecen nuevos investigadores que dan énfasis al estudio de la psicología económica, como son Warneryd en Suecia y Olander en Dinamarca. Su interés se centra esencialmente en el análisis del comportamiento del consumidor, el ahorro y en la psicología de los impuestos. En 1971 se constituye la Sociedad Europea para el Estudio de los Problemas Psicoeconómicos. Otro hito importante en la historia de la psicología económica es la publicación de la primera revista de psicología económica por el holandés Van Raaij, el alemán Brandstatter y los ingleses Lea y Lewis, el *Journal of Economic Psychology*, cuyo primer número aparece en 1971. Es además con estos autores con quienes se constituye la *Sociedad Europea de Psicología Económica*. Por último, también se crea la

*Division of Economic Psychology* en la *International Association of Applied Psychology* (IAAP).

La Psicología Económica se constituye por tanto como una psicología aplicada, con objeto y método propio, que estudia los comportamientos económicos y que explica cómo estos pueden influir en la economía. Trata las expectativas racionales, las necesidades y deseos, las conductas de ahorro y aborda asimismo la figura de los impuestos, el dinero, y el consumo. Lea, Tarpy y Webley (1985) han definido las grandes áreas de intervención y desarrollo de la Psicología Económica. Para ello dividieron el campo en dos grandes bloques: (a) las acciones individuales en el campo económico (el trabajo, el consumo, el ahorro, la gestión, el fraude fiscal) y (b) las actividades económicas colectivas (la cooperación, la competencia, la negociación y el cambio). Desde esta concepción, el estudio del fraude fiscal corresponde al bloque de las acciones individuales en el campo económico.

## 1.2. EL CONCEPTO DE FRAUDE FISCAL

Habiendo descrito en el apartado anterior el origen y evolución de la Psicología Económica y establecido que el estudio del fraude fiscal ha sido abordado desde una de sus sub-disciplinas, es decir, la Psicología de la Imposición o Tributación, procede ahora que se defina el concepto de fraude fiscal, fenómeno a cuyo estudio está dirigida esta tesis doctoral.

La definición de fraude y evasión fiscal es compleja. La imprecisión de las palabras es consecuencia de su diversidad, ya que cuando se habla de fraude nos podemos estar refiriendo a una acción legal o legítima, al fraude ilegal, la evasión legal (evitación), la evasión ilegal, los paraísos o refugios fiscales, el abuso del derecho de evitación de los

impuestos, la subestimación fiscal, el fraude a la ley o a la economía subterránea (Ribeiro, 1991).

Así podríamos distinguir el fraude fiscal, entendido como una infracción a la ley, de la evitación fiscal, definida como una utilización hábil de las posibilidades ofrecidas por la ley para reducir el pago de impuestos. La imprecisión del concepto de evasión fiscal lleva a que puede ser interpretado en tres sentidos. Primero, se puede definir como la forma internacional del fraude. En segundo lugar, como la desviación de la normativa de la ley fiscal. Por último, se refiere al conjunto de manifestaciones de fuga frente al impuesto. En este caso la evasión englobaría al fraude (Martínez, 1989).

En materia fiscal no hay un fraude permitido y un fraude prohibido, lo que hay es una habilidad o conocimiento técnico lícito y una violación u ocultación de la ley. En este sentido, la mayor parte de las legislaciones nacionales hacen referencia a la evasión ilegal y la sancionan. De igual modo, el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, así como el Consejo de Europa reconocen la idea de una evasión ilícita.

Kirchler et al. (2003) definen la *evitación fiscal* como un intento de reducir el pago de impuestos por medios legales, por ejemplo, mediante la explotación de lagunas fiscales, mientras que la *evasión fiscal* se refiere a una reducción ilegal del pago de impuestos, por ejemplo, subinformando de las rentas obtenidas.

En la misma línea, Tejerizo (2013), indica que el fraude fiscal puede tener dos acepciones dependiendo de si estamos hablando de incumplimiento de la norma o de vulneración de la misma. Por ello habla de *elusión fiscal* y de *evasión fiscal*. El fraude fiscal como *elusión fiscal* hace referencia a aquellos actos a través de los cuales los interesados tratan de no pagar impuestos o pagar los menos posibles, es decir pretenden reducir las consecuencias fiscales derivadas de las rentas obtenidas. Por su parte, la *evasión fiscal* hace

referencia a la defraudación o engaño. Son aquellas conductas que vulneran la ley directamente, incumplen las normas tributarias. En definitiva, elusión fiscal sería lo mismo que evitación fiscal.

Se podría decir que entre lo legal y lo ilegal no hay una ruptura, sino que se trata de un continuo, existiendo varios grados y por tanto tenemos que tener en cuenta una serie de etapas y pasos intermedios. Así en el caso de *evitación fiscal*, mediante ensayos y errores, el contribuyente pasa del error a la utilización de las opciones fiscales, de la abstención a la manipulación hábil de los preceptos legales, del abuso del derecho fiscal al fraude cualificado. Incluso en la aplicación práctica, muchas veces, resulta difícil distinguir entre error involuntario y decisión consciente.

La delimitación aún es más imprecisa en lo que respecta a la evasión fiscal. Es una noción multiforme, conteniendo una geometría variada que dificulta la delimitación entre los actos dentro de la ley fiscal y los actos contrarios a la misma. Esto quiere decir que los límites de la frontera entre lo permitido y lo prohibido pueden llegar a ser muy difusos. A pesar de esta imprecisión, se propusieron algunas normas para delimitar el fraude y la evitación. El trazado de las fronteras de la evasión es muy difícil, de ahí que el recurso a la habilidad fiscal está permitido, lo que puede llevar a un uso abusivo del saber hacer fiscal.

Por ello, resulta sea primordial trazar la frontera entre la evasión fiscal aceptable (evitación fiscal) y la evasión inaceptable, para lo cual hay que definir criterios, que son sistematizados por la doctrina jurídica en tres: (a) la motivación fiscal de contribuyente, (b) la utilización artificial de la legislación y (c) el beneficio fiscal obtenido de la operación considerada (Martínez, 1989). Con algunas variantes, estos criterios se encuentran en las jurisprudencias y en las doctrinas de todos los Estados que tienen capacidad recaudatoria. A pesar de estos criterios subsiste un margen de indeterminación en la definición de fraude y



en la delimitación de su dominio. La amplitud difusa del fenómeno puede verificarse, por ejemplo, en la estimación de la economía oculta, es decir, en el trabajo negro, en el comercio de estupefacientes, en la prostitución, en los ingresos disimulados, en el tráfico de armas y otras mercancías, o en el contrabando. Por ejemplo, se estima que la economía oculta deja marcas que aparecen en el mercado de trabajo, en los agregados monetarios o en los informes de divergencias entre la renta nacional y los gastos.

Este fenómeno, el fraude fiscal, intenta estudiarse tanto a través de sondeos de opinión y como mediante el método que utiliza los datos de la contabilidad nacional referidos a la renta nacional para la estimación del fraude fiscal. Sin embargo, La relación existente entre las estadísticas fiscales y los datos de la contabilidad nacional todavía no permiten distinguir entre fraude y evitación fiscal.

Para medir la economía oculta y el fraude fiscal se han creado instrumentos psicosociales y sociológicos (p. eje., encuestas, cuestionarios) a partir de las estadísticas de control fiscal, y en forma de entrevistas particulares sobre ciertas profesiones, también se han utilizado las estadísticas de las correcciones fiscales para apreciar la importancia del fraude en lo que respecta a los beneficios industriales y comerciales. En este orden de ideas, todos los países de la OCDE utilizan los resultados de las verificaciones fiscales para evaluar la economía oculta. Por eso es conveniente un método objetivo que emplee una combinación de los sondeos de opinión con la verificación fiscal profunda (Martínez, 1989; Lewis, et al., 2009). Este método permitiría medir el fraude no solamente en sentido jurídico estricto, sino también la cantidad de rentas no declaradas. En relación a la medición del fraude fiscal es conveniente anotar que no se trata simplemente de conocer la cantidad de fraude, sino que también se requiere una investigación psico-social de este fraude. Es necesario saber, por ejemplo, quién defrauda, y en qué proporción, o si se puede afirmar que el fraude fiscal es

un fenómeno social universal ya que todos los países desarrollados y en vías de desarrollo lo conocen, por lo menos en términos sociológicos, y cuáles son las motivaciones y determinantes de la intención y conducta de fraude.

### 1.3. FRAUDE FISCAL, MORAL FISCAL Y RESISTENCIA FISCAL

En el plano jurídico el fraude no tiene una única posición, ya que no todas las legislaciones lo reconocen como delito penal, aunque todos los Estados lo reconocen como un fenómeno social.

El fraude puede expresar un desacuerdo sobre las opciones políticas del gobierno, manifestándose colectivamente, no obstante, la motivación política o ideológica es más difícil de establecer cuando es individual. También la falta de civismo fiscal es considerada como una causa de fraude, ya que el contribuyente pierde el sentido del deber fiscal, verificándose, de este modo, una declinación de la moral fiscal. En este sentido, Giachi (2014) define el concepto de moral fiscal como *“la legitimidad que el contribuyente otorga a la norma que prescribe que los impuestos deben ser pagados en función de sus valores éticos y políticos, así como de sus expectativas racionales a partir de sus creencias sobre las instituciones y los demás (pág. 78)”*.

Hay que decir que el fraude también se encuentra relacionado con el ambiente económico, una vez que es evidente que una coyuntura económica de crecimiento se vuelve menos pesada en la base impositiva, lo que hace menos atractivo el fraude. Por el contrario, en un período caracterizado por recesión e inflación, la fiscalidad se vuelve más pesada porque incide en una base impositiva artificialmente aumentada por la inflación.

Entre los elementos de incitación al fraude se encuentra la capacidad que el sistema legal concede al contribuyente para declarar la materia tributaria, haciendo que la verificación de su declaración se haga mediante un control posterior, lo que puede resultar extremadamente engañoso ya que una vez que el contribuyente conoce los límites de la ley, estaría facultado para defraudar a la propia ley. La generalización de las declaraciones se manifiesta en todos los sistemas fiscales modernos. Así, la mayor parte de los impuestos, directos e indirectos sobre las rentas, los beneficios y el capital se establecen de acuerdo con una técnica declarativa. El alcance jurídico de las declaraciones explica una cierta incitación al fraude, ya que las declaraciones se benefician de una presunción de exactitud y sinceridad y, como consecuencia, el contribuyente puede verse tentado a mentir, y todo esto puede verse facilitado si las sanciones son leves y nada disuasivas. De este modo, por ejemplo, el contribuyente podría verse inducido a aumentar sus desgravaciones como forma de evasión fiscal. Así, por ejemplo, Allingham y Sandmo (1972) en su artículo clásico, planteaban que la decisión de defraudar por parte de un ciudadano que tiene obligación de pagar un impuesto sobre la renta dependería de varios factores. En primer lugar, del ahorro que vaya a obtener con su conducta fraudulenta, por otro de la probabilidad de que se detectara el fraude y los costes individuales que esto implicaría (mediado esto último por la probabilidad de ser inspeccionado y de la propia capacidad para llevar a cabo la conducta de fraude) y todo esto unido a la sanción que ello le reportaría.

Existiría de este modo una especie de ley de sociología fiscal donde la magnitud del fraude fiscal es proporcional al progreso de las técnicas de tributación. Esto se puede ejemplificar en el caso del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) cuyo mecanismo conduce a aumentar el impuesto deducible en etapas posteriores, ya que la lógica del IVA incita a un fraude basado de algún modo, en los vasos comunicantes.

Dado que todos los sistemas fiscales se asientan esencialmente en las declaraciones de los contribuyentes, la fiabilidad de la declaración fiscal depende parcialmente de las tareas de control por parte de la Administración Fiscal y de la calidad de las mismas (Beltrame, 1976). Pero como los recursos de las agencias tributarias son limitados, esto trae como consecuencia que el fraude se pueda realizar con relativa facilidad en la práctica. Esta insuficiencia del control aumenta el atractivo del fraude, convirtiéndose de este modo también en una apuesta racional contra las carencias de la administración. Así, un cálculo de probabilidades podría conducir a la conclusión de que el fraude es una de las aventuras financieras más seguras. De este modo al no mostrar ningún obstáculo moral y teniendo atractivo en sentido técnico y financiero, el fraude se ve justificado desde un punto de vista político y jurídico.

En paralelo con el fenómeno del fraude fiscal y en íntima relación con el mismo está el concepto de *resistencia fiscal* que es una reacción de los ciudadanos frente al Estado y la presión fiscal ejercida por dicho el Gobierno.

Las reacciones frente a la presión fiscal dependen, en general, de dos variables. Por un lado, de las técnicas tributarias y por otro de las creencias políticas. En cuanto a las primeras, hay que decir que los impuestos directos sobre el rendimiento o la riqueza dan al contribuyente la idea de una carga tributaria mucho más pesada de la que suponen los impuestos indirectos. Del mismo modo, la antigüedad de los impuestos modifica también el tope de la tolerancia. Por ejemplo, los impuestos antiguos dan una impresión de una presión fiscal menor. Sin embargo, es sobre todo el modo de cobro de los impuestos lo que da al contribuyente la impresión de una carga mayor o menor y, en este sentido, le resultan más tolerantes los impuestos cobrados mediante la retención de la fuente ya que son prácticamente invisibles (Martínez, 1989).

La segunda variable se refiere a los factores políticos de la evasión fiscal, los cuales revelan creencias colectivas, habiendo continuamente un ecumenismo político contra el fisco que lleva a los Estados a sistematizar una reacción de fondo a favor de la contención fiscal, produciéndose un ambiente ideológico que tiende a persuadir al contribuyente de que se alcanzó el tope de las deducciones obligatorias.

Desde el punto de vista psicológico el contribuyente occidental siente, frente a un fisco excesivo, tal vez opresivo, el derecho a la resistencia y a la indignación (Dubergé, 1965). Proclamada por textos de derecho y de doctrina, la resistencia a la opresión fiscal fue consagrada también por la práctica, explicitada por la ejecución de ese mismo derecho. En términos sociológicos y políticos, la ejecución jurídica se hace en terreno electoral: un fisco que no conquiste al electorado provocará la sanción electoral de los gobernantes que lo utilicen, observándose de este modo un ejercicio electoral de los derechos de resistencia contra la presión fiscal. Es más, el ejercicio de estos derechos puede asumir formas explosivas tales como el paro a los impuestos y las agresiones a los agentes fiscales.

Las justificaciones del derecho de resistencia a la opresión fiscal son actitudes no sólo jurídicas sino también esencialmente morales. La justificación de evasión se remonta a Modestin con su máxima "*in dubio contra fiscum*", según la cual la duda favorece al contribuyente (Martínez, 1989). De este modo, el cristianismo parece tener hecho del impuesto una obligación inherente al deber de obediencia, esto es lo que enseñan teólogos como San Agustín y Santo Tomás al afirmar que el fraude solo es condenable en la medida en que afecta a los impuestos justos y, por el contrario, si la carga fiscal es excesiva no se comete la falta moral. Así el contribuyente no está obligado a sufrir en conciencia, sino únicamente debe sufrir una sanción si no cumple la ley fiscal. Es posible que esta dicotomía

entre el deber político y moral se manifieste de modo diferente conforme a las categorías socio profesionales.

El principio legitimador del consentimiento del impuesto o de auto-tributación obtiene con mucha dificultad repercusión psicológica individual. La resistencia o repulsa a la tributación es un fenómeno de todos los tiempos y lugares y, por esta razón, suscita cada vez más la atención de los Estados y la reflexión teórica de la doctrina jurídica. De hecho, existe un sentimiento contrario al impuesto por parte del contribuyente de forma natural y que lo induce a reducir, posponer o suprimir sus obligaciones fiscales, a resistir la contracción obligatoria de su patrimonio y que, en última instancia, se asienta en el distanciamiento psicológico del ciudadano con respecto a los objetivos perseguidos por el Estado.

Como nadie quiere pagar el impuesto que pueda evitar, esta fragilidad de la “virtud” fiscal suscita, por parte de los contribuyentes, varios tipos de comportamientos destinados a desviarse de la deuda fiscal (Lewis, 1982). Por ejemplo, el elemento subjetivo de la simulación fiscal se traduce en la intencionalidad, que no es más que la conciencia por parte del declarante de que emite una declaración que no corresponde a su voluntad real. Esa divergencia intencional es libre y se consustancia en un acuerdo entre el declarante y lo declarado.

Lo mismo pasa cuando hay evasión fiscal propiamente dicha, pues existe la intención de eludir el fisco. En este caso, el declarante no disfraza nada, queriendo realmente lo que declara, o sea, en la evasión fiscal el contribuyente declara conscientemente lo que quiere porque pretende evitar la aplicación de una norma fiscal con consecuencias tributarias más graves. Así, podemos apuntar como factores a largo plazo de la evasión fiscal, por ejemplo, la excesiva carga fiscal y la injusticia de los sistemas fiscales.

También la teoría económica demuestra con claridad como este sistema promueve incentivos para la evasión y el fraude fiscal y, en este sentido, la idea de resistencia legítima a la carga fiscal considerada opresiva justifica que la evasión fiscal sea lícita. Por otro lado, es necesario tener en cuenta las causas inmediatas que tienen que ver con las oportunidades técnicas que el propio ordenamiento jurídico-fiscal deja a las conductas evasivas, con una percepción del comportamiento fiscal de los otros contribuyentes y también con una formación ética de los ciudadanos. El sentimiento ético y moral hacia la evasión fiscal tiene un efecto considerable en la lógica de la acción colectiva y de los comportamientos tributarios, lo que demuestra que los factores normativos son de gran significado en el análisis de la evasión fiscal (Schmölders, 1958).

Esta constatación de la resistencia fiscal justificada explica la licitud de la percepción de la evitación e incluso del fraude fiscal y el carácter éticamente neutro de estos; así parece ser de crucial importancia una modificación de la mentalidad y de la educación fiscal de los contribuyentes, siendo imperativo el ofrecimiento de justicia del sistema fiscal especialmente de los niveles de tributación.

A los efectos negativos de evasión fiscal, como el caso de la sobrecarga tributaria sobre los contribuyentes diligentes, se suman la frustración de los principios de la igualdad tributaria y de la distribución de los repartos fiscales según la capacidad contributiva de los individuos, la afectación de las finalidades redistributivas de los impuestos y también la promoción de las formas propias de redistribución con carácter perverso, privando al Estado de los recursos indispensables para la consecución de las dos finalidades y a la distorsión de las condiciones de concurrencia. A estos efectos deben contraponerse nuevas soluciones teóricas y metodológicas que proporcionen una nueva conciencia tanto colectiva como individual en la búsqueda incesante de la solución de este problema. Es por esto que, razones

de carácter ético, jurídico, político, psicológico, económico y técnico apoyan la investigación y explicación del fenómeno de la evasión y el fraude fiscal y que conduzcan a su repulsa, condena y reducción.

#### 1.4. PREVALENCIA Y MAGNITUD DEL FRAUDE FISCAL EN LA UNIÓN EUROPEA

Es un lugar común decir que el fraude fiscal ocurre en todos los países y que ocurre ahora y que ha ocurrido en todos los tiempos, sin embargo, para resaltar la importancia del problema es necesario también cuantificarlo, a pesar de la dificultad que entraña tal tarea. A este respecto, el Internal Revenue Service (IRS), la agencia tributaria de los Estados Unidos de América, ha estimado que en el año 2017 el montante de los impuestos evadidos en las distintas formas superará los 300.000 millones de dólares. En la Unión Europea la magnitud de la evasión y evitación fiscal ilícita es aún mayor.

Un informe elaborado por Richard Murphy (2012), a instancias del *Grupo de la Alianza Progresiva de Socialistas y Demócratas en el Parlamento Europeo*, estimó que la evasión de impuestos en la Unión Europea era de más de 864.000 millones de euros al año y que, a través de evitación de impuestos, dejan de pagarse otros 150.000 millones de euros, por lo que la suma de la evasión y la evitación suponía para las finanzas de los Estados miembros de la Unión Europea suponía más de 1.000.000 millones (UN MILLON DE MILLONES) de euros al año. Comparativamente, esta cantidad es aproximadamente tres veces más de los impuestos evadidos en los Estados Unidos. Por países la mayor cantidad de evasión se producía en Italia, con una cuantía en torno a 180.000 millones, aunque en términos porcentuales la mayor tasa de evasión fiscal se producía en Estonia con un 28%.



A los efectos de tener una estimación de la magnitud e importancia de la evasión de impuestos en los países de la Unión Europea se presentan seguidamente dos tablas comparativas elaboradas a partir de los datos suministrados por el informe de Murphy (2012). Así, en la Tabla 1 se presentan en primer lugar los datos de Producto Interior Bruto (PIB) de los 25 países que formaban la Unión Europea en 2012; seguidamente se presenta la estimación del volumen de economía oculta (sumergida), es decir la que escapa al fisco; en tercer se incluye el montante total de la estimación de los impuestos defraudados en cada país; se incluye también el déficit correspondiente al año 2010; a continuación se presenta el porcentaje de déficit que significan los impuestos perdidos; por finalmente, en las dos últimas columnas se presenta el volumen de deuda de los Estados en el año 2010 y los años que costaría pagar la deuda si se recuperasen los impuestos evadidos.

Los resultados expresados en la Tabla 1 son realmente alarmantes. No hay ningún país miembro de La Unión Europea que no sufra cuantiosas pérdidas por evasión fiscal, independientemente del tamaño de su economía.

Tabla 1. Estimaciones de la Magnitud del Fraude en los Países de la Unión Europea

País	PIB 2009	TEC	PI-EC	Déficit Anual 2010	PI - DA	Deuda Estado 2010	Años Repar DE - IP
	Miles Mill €	Mill €	Mill €	Mill €	%	Mill €	%
AU	284	27,548	11,76	13,169	89.3%	205,212	17.4
BE	353	77,307	33,629	14,355	234.3%	341,019	10.1
BU	36	12,708	3,673	2,269	161.9%	11,428	3.1
CY	17	4,760	1,671	0,926	180.4%	10,619	6.4
RC	145	26,680	9,205	6,815	135.1%	55,825	6.1
DI	234	41,418	19,922	6,318	315.3%	102,024	5.1
ES	15	4,680	1,680	0,018	0.0%	0,951	0.6
FI	180	31,860	13,732	4,427	310.2%	87,216	6.4
FR	1,933	289,950	120,619	136,525	88.3%	1,591,169	13.2
GE	2,499	399,840	158,736	81,630	194.5%	2,079,629	13.1
GR	230	63,250	19,165	24,193	79.2%	328,588	17.1
HU	98	23,912	9,445	4,116	229.5%	78,596	8.3
IR	156	24,648	6,951	49,903	13.9%	148,074	21.3
IT	1,549	418,230	180,257	71,211	253.1%	1,843,015	10.2
LE	18	5,256	1,398	1,386	100.9%	6,876	4.9
LI	27	8,640	2,532	1,917	132.1%	10,314	4.1
LU	42	4,074	1,511	0,710	212.9%	7,661	5.1
MA	6	1,686	0,577	0,226	255.2%	4,248	7.4
NT	591	78,012	29,801	31,979	93.2%	371,028	12.5
PL	354	96,288	30,620	27,966	109.5%	194,700	6.4
PT	173	39,790	12,335	15,783	78.2%	160,470	13.0
RU	122	39,772	10,738	7,808	137.5%	37,576	3.5
SL	66	11,946	3,44	5,207	66.1%	26,998	7.8
SV	36	9,432	3,546	2,027	175.0%	13,704	3.9
SP	1,063	239,175	72,709	98,227	74.0%	638,767	8.8
SW	347	65,236	30,596	0	0.0%	138,106	4.5
UK	1,697	212,125	74,032	176,488	41.9%	1,357,600	18.3
$\Sigma =$	12,271,200	2,258,223	864,282	785,563	139.3%	9,851,413	8.8

*Nota.* Tabla elaborada a partir de los datos de R. Murphy (2012, pp. 13-14). AU = Austria; BE = Bélgica; BU = Bulgaria; CY = Chipre; CR = República Checa; DI = Dinamarca; ES = Estonia; FI = Finlandia; Fr = Francia; GE = Alemania; GR = Grecia; HU = Hungría; IR = Irlanda; IT = Italia; LE = Letonia; LI = Lituania; LU = Luxemburgo; MA = Malta; NT = Holanda; PL = Polonia; PT = Portugal; RU = Rumania; SL = Eslovaquia; SV = Eslovenia; SP = España; SW = Suecia; UK: Gran Bretaña; PIB = Producto Interior Bruto expresado en miles de millones de euros. TEC = Tamaño de la economía oculta (shadow economy) expreso en millones de euros. PI-EC = Pérdida de impuestos debida a la economía oculta, expresada en millones de euros. D.A. = Déficit anual, expreso en millones de euros. % PI-DA: Porcentaje de Pérdida de impuestos en términos del déficit anual, expresado en millones de euros. Años Repar. DE – IP = Años que llevaría pagar la deuda del estado si se recuperasen los impuestos perdidos.

Como puede apreciarse es la Tabla 1, en efecto, la estimación total de la evasión de impuestos para el total de la Unión Europea es de 864,232 millones de euros. Por países, en volumen de impuestos evadidos, Italia ocupa el primer lugar con 180,257 millones de euros, Alemania el segundo lugar con 158,736 millones de euros, Francia el tercer lugar con 120,619 millones de euros, Reino Unido el cuarto lugar con 74, 032 millones de euros y, en quinto lugar, España con 72,709 millones de euros. Portugal ocupa el puesto número once, con 12,335 millones de euros evadidos. Estos datos indican que los países con las mayores economías de la Unión Europea también son los que en volumen sufren la mayor evasión de impuestos. En términos relativos, es decir en función de su PIB, los datos muestran otra imagen, siendo los países con menores economías donde se produce mayor evasión de impuestos.

Tabla 2. Estimaciones de la Magnitud del Fraude en los Países de la Unión Europea en Porcentaje de Economía Oculto y Pérdida Total de Impuestos

País	PIB 2009	TAMAÑO E.O.	% E.O.	% Carga Tributaria	Pérdida total de Impuestos	% FF/PIB
	Mill €	Mill €	%	%	Mill €	%
AU	284,000	27,548	9.7%	42.7%	11,763	4.14
BE	353,000	77,307	21.9%	43.5%	36,629	10.38
BU	36,000	12,708	35.3%	28.9%	3,673	10.20
CY	17,000	4,760	28.0%	35.1%	1,671	9.83
RC	145,000	26,680	18.4%	34.5%	9,205	6.36
DI	234,000	41,418	17.7%	48.1%	19,922	8.51
ES	15,000	4,680	31.2%	35.9%	1,680	11.20
FI	180,000	31,860	17.7%	43.1%	13,732	7.63
FR	1,933,000	289,950	15.0%	41.6%	120,619	6.24
GE	2,499,000	399,840	16.0%	39.7%	158,736	6.35
GR	230,000	63,250	27.5%	30.3%	19,165	8.33
HU	98,000	23,912	24.4%	39.5%	9,445	9.64
IR	156,000	24,648	15.8%	28.2%	6,951	4.46
IT	1,549,000	418,230	27.0%	43.1%	180,257	11.64
LE	18,000	5,256	29.2%	26.6%	1,398	7.77
LI	27,000	8,640	32.0%	29.3%	2,532	9.38
LU	42,000	4,074	9.7%	37.1%	1,511	3.60
MA	6,200	1,686	27.2%	34.2%	577	9.31
NT	591,000	78,012	13.2%	38.2%	29,801	5.04
PL	354,000	96,288	27.2%	31.8%	30,620	8.65
PT	173,000	39,790	23.0%	31.0%	12,335	7.13
RU	122,000	39,772	32.6%	27.0%	10,738	8.80
SL	66,000	11,946	18.1%	28.8%	3,440	5.21
SV	36,000	9,432	26.2%	37.6%	3,546	9.85
SP	1,063,000	239,175	22.5%	30.4%	72,709	6.84
SW	347,000	65,236	18.8%	46.9%	30,596	8.82
UK	1,697,000	212,125	12.5%	34.9%	74,032	4.36
Σ = 12,271,200    Σ = 2,258,223    M = 22.1%    M = 35.9%    Σ = 864,282						

*Nota.* Tabla elaborada a partir de los datos de R. Murphy (2012, pp. 10-11). AU = Austria; BE = Bélgica; BU = Bulgaria; CY = Chipre; CR = República Checa; DI = Dinamarca; ES = Estonia; FI = Finlandia; Fr = Francia; GE = Alemania; GR = Grecia; HU = Hungría; IR = Irlanda; IT = Italia; LE = Letonia; LI = Lituania; LU = Luxemburgo; MA = Malta; NT = Holanda; PL = Polonia; PT = Portugal; RU = Rumania; SL = Eslovaquia; SV = Eslovenia; SP = España; SW= Suecia; UK: Gran Bretaña; PIB = Producto Interior Bruto expresado en millones de euros. E.O. = Economía oculta (shadow economy) expresado en millones de euros. % E.O. = Porcentaje de economía oculta % FF/PIB = Porcentaje de fraude fiscal sobre PIB. Total de impuestos perdidos expresados en millones de euros.

En la Tabla 2 se muestran los datos de la magnitud de la evasión fiscal en términos del porcentaje de economía oculta (sumergida) y se indica la carga (presión) fiscal promedio en cada país utilizada para estimar el volumen de fraude cometido. Así el PIB correlaciona negativamente ( $r = -.34$ ) con el porcentaje de economía oculta, lo que quiere decir que, en términos porcentuales, son los países más pequeños donde hay proporcionalmente más evasión de impuestos. Curiosamente, el porcentaje de economía oculta correlaciona negativamente con la presión fiscal ( $r = -.47$ ), lo que indica que en aquellos países donde la presión fiscal es más alta, se produce porcentualmente menos economía oculta.

Los datos de estas dos tablas son lo suficientemente clarificadores del problema que supone el fraude fiscal para los países de la Unión Europea, con independencia de que las estimaciones puedan variar en función del modo de cálculo y, en efecto, como señala Murphy (2012) hay divergencias con respecto a lo estimado por otras entidades como, por ejemplo, el Banco de Inglaterra, pero las mismas pueden ser tanto hacia arriba como hacía abajo. De hecho, Murphy (2012) indica que sus estimaciones pueden ser incluso subestimaciones de la magnitud de la evasión. En el resto del mundo, la situación es semejante si nos atenemos a las estadísticas oficiales que periódicamente hacen públicas los organismos como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la OCDE o el IRS.

Para finalizar este capítulo parece pertinente presentar las principales conclusiones a las que se ha llegado en el mismo:

1. El fraude fiscal ha sido examinado desde muy diversas perspectivas, una de las cuales es una rama de la Psicología Económica denominada Psicología de la Imposición o Tributación, cuyos orígenes históricos se remontan a más de un siglo en el caso de la Psicología Económica y a unos setenta años en el caso de la Psicología de la Imposición.

2. Al definir el fraude fiscal debe diferenciarse entre evasión fiscal de evitación fiscal. La primera una acción ilegal y penada por la ley mientras que la segunda trata de reducir el montante total de impuestos a pagar mediante vías legales, utilizando para ello las posibilidades que la ley ofrece.

3. En determinados casos los límites entre la evasión y la evitación fiscal son difusos y ciertos comportamientos podrían ser considerados fraude fiscal en algunos países, pero no en otros.

4. La evasión y la evitación fiscal dependen de la normativa tributaria de cada país y hay diferencias apreciables entre los países en cuanto a la consideración de las acciones que son perseguibles (ilegales) y las que no lo son.

5. El fenómeno del fraude fiscal tiene un impacto enorme en las finanzas de todos los Estados. Las estimaciones más recientes es que en los países de la Unión Europea el volumen

de impuestos perdidos es de alrededor de UN MILLON DE MILLONES de euros, de los cuales el 86% corresponde a la evasión de impuestos.

6. El nivel promedio de fraude fiscal en la Unión Europea se sitúa en un 22.1% según los datos manejados por Murphy (2012), oscilando entre un 9.7% en el caso de Austria y Luxemburgo hasta un 35.3% en el caso de Bulgaria. España y Portugal se sitúan en torno a la media europea, con un 22.5% y un 23.0%, respectivamente.

7. El promedio del porcentaje de fraude fiscal sobre el PIB es de 7.76% en la Unión Europea, el promedio de economía oculta es del 22.4% y el promedio de la presión fiscal es de 35.85%. Estos tres indicadores para España son de 6.84%, 22.5% y 30.4%. En el caso de Portugal las cifras son de 7.13%, 23.0% y 31.0%. Por consiguiente, tanto España como Portugal se sitúan por debajo de la media en el porcentaje de fraude en relación al PIB, se sitúan también por debajo de la media en presión fiscal y con respecto a la economía oculta España está en la media y Portugal ligeramente por encima de la media.





## CAPITULO 2

# LOS IMPUESTOS EN EL SISTEMA FISCAL PORTUGUÉS





## 1. LOS IMPUESTOS EN EL SISTEMA FISCAL PORTUGUÉS

### 1.1. PRINCIPIOS JURÍDICOS GENERALES DE LA NORMA FISCAL.

La actividad de cada uno de los Estados presupone la satisfacción de las necesidades colectivas, por ejemplo, de enseñanza, salud pública, seguridad y de otras necesidades sociales, y obligan a la realización de un gran desembolso económico. Para cumplir con estas funciones, el Estado tiene la necesidad de recurrir a medios económicos que le permitan satisfacer las obligaciones monetarias impuestas por dichas actividades. Esta tarea se realiza mediante ingresos públicos tanto voluntarios como coactivos, que son recaudados en forma de impuestos y tasas. Consecuentemente, la aplicación, recogida y cualquier procedimiento vinculado a la figura de los ingresos tributarios debe verse regulado en los Estados democráticos por principios que respetan la libertad. En este sentido, la actividad financiera del Estado tiene que subordinarse a los principios del Derecho y, por este motivo, los Estados crearon normas jurídicas que, sin perjuicio de estar subordinadas al Derecho Común, son específicas para este campo de actuación.

La autonomía del Derecho Financiero es consecuencia de la evolución de las instituciones financieras actuales y se manifiesta en la construcción de conceptos independientes de los de las otras disciplinas jurídicas. El Derecho Financiero tiene como principio orientador que los sacrificios que los ciudadanos deben asumir tienen que ser consentidos por éstos. Este propósito se encuentra implícito en la legalidad del impuesto, en la aprobación parlamentaria de los presupuestos y en la fiscalización de política y judicial de las cuentas públicas.

Por otra parte, la normativa financiera o tributaria no permite a la Administración la ejecución de dinero público sin autorización previa de un órgano jurisdiccional. La Administración no tiene el privilegio de la ejecución previa y está sujeta a lo dispuesto en el Tribunal de Cuentas y al procedimiento establecido para tales fines.

Las normas de Derecho Financiero desde la época del Parlamento Inglés y la Revolución Francesa condicionan toda la actividad del Gobierno y de la Administración mediante la exigencia de votación y aprobación de los presupuestos y de las cuentas del Estado. La actividad financiera pretende satisfacer las necesidades colectivas y para ello utiliza instrumentos como el dinero y los créditos. En principio, la utilización de los bienes sólo se produce si contribuyen a los gastos correspondientes y sólo el Estado está en condiciones de obligar coactivamente a los ciudadanos a costear los gastos en bienes públicos. Estos bienes tienen la característica de ser utilizables por todos independientemente de cualquier demanda – pasividad en el consumo – la cual implica la imposibilidad de exclusión.

Las necesidades pasivas son satisfechas con bienes cuyo consumo es inexcusable. La producción de estos bienes debe ser emprendida esencialmente por la colectividad, aunque muchos de ellos satisfacen simultáneamente las necesidades colectivas y las individuales. Este es el caso de la enseñanza y la sanidad públicas, la defensa o las comunicaciones. Es evidente que toda esta acción implica unos costes que mayoritariamente son sufragados por la recaudación colectiva de impuestos. Por ello, los impuestos se convierten en el medio de financiación más poderoso y eficaz del estado, aunque el mismo deba tener en cuenta que un aumento desmesurado de la carga impositiva induciría, seguramente, a una resistencia fiscal por parte de los contribuyentes.

## 1.2. EL DERECHO FISCAL PORTUGUÉS

El Derecho Fiscal, subsidiario del Derecho Financiero, surgió para dar respuesta a la insuficiencia del patrimonio estatal. Este derecho se desarrolla a partir de la votación del impuesto por los órganos representativos de los ciudadanos. En Portugal, las normas de soberanía fiscal fijan los poderes generales que el Estado tiene en relación a los impuestos. En el ordenamiento portugués, tales normas son:

1. Las *normas de incidencia*, que definen los supuestos y los elementos de la tributación.
2. Las *normas de lanzamiento*, que fijan los procedimientos de determinación de los elementos del impuesto.
3. Las *normas de liquidación*, reguladoras de la fijación de la cantidad a pagar.
4. Las *normas de cobro*, relativas a la recaudación de los impuestos.
5. Las *normas de organización de los servicios*, disciplinarias de los agentes fiscales y de los servicios.
6. Las *normas de fiscalización*, que fijan la regularidad de los procedimientos que afectan tanto a contribuyentes como a terceros.
7. Las *normas de sanción*, punitivas de las violaciones jurídico-fiscales.
8. Las *normas de contencioso tributario* o de proceso de las contribuciones e impuestos.

El Derecho Fiscal tiene por objeto la protección de los intereses de los contribuyentes mediante una definición clara y rigurosa de los derechos de las entidades públicas impositoras. En el ordenamiento portugués, las relaciones del Derecho Fiscal con el Derecho Constitucional están plasmadas en los artículos 106 y 107 de la Constitución de la República

Portuguesa (CRP). Estos preceptos disponen las normas de carácter fiscal, bien definiendo garantías fundamentales de los ciudadanos en materia tributaria o imponiendo reglas que delimitan al legislador ordinario en materia de competencia fiscal. El conjunto de normas del derecho fiscal que pretende disciplinar la ordenación tributaria tiene como fuente primordial, por tanto, la CRP al definir algunos principios básicos, a los cuales el legislador ordinario debe obedecer al estructurar el ordenamiento fiscal. En el texto constitucional vigente, son principios fundamentales el de la legalidad y el de la igualdad.

*(a) Principio de legalidad*

Este principio se regula en la obligatoriedad de que las cargas fiscales deben ser votadas por las Asambleas Representativas de los ciudadanos a que se refieren. En la Constitución de la República Portuguesa de 1976, el principio de legalidad fue consagrado en el punto segundo del artículo 106 que dispone que *“los impuestos son creados por ley, que determina la incidencia, la tasa, los beneficios fiscales y las garantías de los contribuyentes”* asistido por el artículo 168 al considerar como competencia exclusiva de la Asamblea Representativa legislar sobre *“la imposición de impuestos y el sistema fiscal”*. Por otra parte, el punto tercero del artículo 106 dispone que *“nadie puede ser obligado a pagar impuestos que no hayan sido creados en virtud de la Constitución y cuya liquidación y cobranza no se haga en la forma prescrita en la ley”*. La infracción de lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 106 y de la letra i) del apartado 1 del artículo 168 supone una inconstitucionalidad material, en cuyo caso, además, los contribuyentes tendrían la facultad legítima de negarse a pagar los impuestos exigidos (apartado 3 del artículo 106 de la CRP). Con respecto al régimen de inconstitucionalidad, se trata de averiguar si cuando estamos ante una norma emanada por el Gobierno en relación a materias reservadas por el artículo 106 a

la ley, ésta sufre de inconstitucionalidad orgánica y formal por ser creada por un órgano constitucionalmente incompetente para legislar sobre tales materias y por no revestir la forma de ley, o bien si tal inconstitucionalidad es considerada de material por ofender algún principio contenido en la Constitución.

En el Derecho Fiscal portugués la legalidad resulta en la tipicidad del impuesto que se traduce en el principio de *"nulmen tributem sine lege"*. La tributación resulta de la verificación de todos los presupuestos previstos y descritos en la ley del impuesto, y si esto no se puede verificar no puede existir la tributación.

*(b) Principio de igualdad*

El principio de igualdad está consagrado en el artículo 13 de la CRP, que dispone que *"todos los ciudadanos son iguales ante la ley"* y que *"nadie puede ser privilegiado, beneficiado, perjudicado, privado de cualquier derecho o exento de cualquier deber en razón de ascendencia, sexo, raza, lengua, territorio de origen, religión, convicciones políticas o religiosas, instrucción, situación económica o condición social"*. Sin embargo, la CRP tiene una especial preocupación por las cuestiones tributarias al contemplar en el apartado 1 del artículo 106 que *"el sistema fiscal será estructurado por ley, con vistas a la distribución equitativa de la riqueza y de los ingresos"*. Así, la vigente Constitución portuguesa, con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 106 y en el artículo 107, pasa a entender la igualdad como una meta que el sistema fiscal ayudará a alcanzar a través de la distribución igualitaria de la renta y de la riqueza.

Los dos principios mencionados señalan que el Derecho Constitucional portugués ocupa un lugar de especial relevancia en la jerarquía de las fuentes del derecho. Además, es la fuente de Derecho Fiscal por excelencia ya que define la zona reservada a la ley en sentido

formal en obediencia al principio de legalidad del impuesto. En consecuencia, puede afirmarse que la soberanía fiscal es una capacidad exclusiva del Estado, que tiene poder de crear impuestos, de extinguirlos, de ampliar o restringir su ámbito y de establecer prohibiciones de naturaleza fiscal. En la actualidad, frente a los ordenamientos jurídicos vigentes, no se puede admitir una soberanía fiscal o un poder tributario que no emane del propio Estado portugués.

A veces, en virtud de la necesidad de descentralizar las funciones públicas, el Estado permite a las entidades públicas menores la posibilidad de recaudar ingresos tributarios. Sin embargo, aun cuando delega este poder, se trata de una manifestación soberana, esto es, estatal. Las entidades públicas más pequeñas no pueden crear ningún impuesto. Aun así, el Estado soberano no tiene poderes fiscales ilimitados porque estos se hallan delimitados por el derecho. De este modo, el Estado no puede crear impuestos para satisfacer fines que no se traduzcan en ventajas para su comunidad.

No obstante, cuando el Estado portugués tuvo que ampliar su esfera de acción en relación al plan de fomento económico, éste redimensionó su poder tributario. El actual sistema fiscal está previsto por la ley y corresponde a ésta estructurarlo y crear impuestos determinando la incidencia, las tasas, los beneficios fiscales y las garantías de los contribuyentes. El Gobierno puede legislar mediante autorización legislativa de la Asamblea de la República sobre materias tributarias relativas a la organización de servicios, contabilización, liquidación, fiscalización y cobro de conformidad con el artículo 20, apartado 1, letra a) y c) de la CRP.

Por otro lado, los derechos y los deberes fundamentales están plasmados en la CRP en el capítulo de los Derechos, Libertades y Garantías. Los deberes se presentan como



presupuestos de la libertad y de garantía del derecho de propiedad de los individuos, como es el caso del deber de pagar impuestos, lo que implica un estado fiscal. Este deber está implícito en la Constitución, así como muchas disposiciones constitucionales que establecen un estado fiscal donde rige el principio de la legalidad.

Como se ha señalado, de acuerdo a la Constitución portuguesa, existe un deber fundamental de pagar impuestos que suscita la necesidad de definir y de distinguir el impuesto y otras figuras tributarias como, por ejemplo, las tasas. Esta distinción se traduce en una división dicotómica en la que el impuesto está subordinado al principio de la legalidad y capacidad contributiva y la tasa a la proporcionalidad entre la prestación y la contraprestación. Mientras el impuesto tiene carácter unilateral, la tasa tiene un comportamiento bilateral. Estas últimas consisten en contraprestaciones debidas por prestaciones de servicios públicos. En cuanto a la finalidad de las tasas, unas pretenden pautar ciertas formas de conducta como las relativas al medioambiente, mientras que otras tienen el propósito de racionalizar la utilización de los servicios públicos.

La obligación fiscal de cada impuesto implica una incidencia diferente según el tipo de impuesto, ya sea directo o indirecto. Mientras que en los impuestos sobre la renta la fiscalidad se mide de acuerdo con la capacidad contributiva real y considerada personalmente, en los impuestos sobre el consumo la tributación se mide a través de una capacidad contributiva considerando la capacidad de adquirir bienes y la capacidad de pagar.

El principio de igualdad fiscal es especialmente relevante en el sistema institucional portugués. Su primera característica es la *generalidad* o la universalidad de los impuestos ya que todos los ciudadanos están obligados al pago de los mismos. La universalidad implica subjetivamente que todos tienen ese deber e impone objetivamente que todos los ciudadanos

paguen impuestos por todas las manifestaciones, tanto cuantitativas como cualitativas, de la capacidad contributiva. La segunda característica de la igualdad fiscal es la *uniformidad* de los impuestos. En base a esta característica, el reparto del pago de impuestos debe ajustarse al criterio de la capacidad contributiva para todos los contribuyentes.

El artículo 107 de la CRP señala que tanto la renta como el capital y el consumo constituyen índices adecuados de la capacidad contributiva. El principio de la legalidad fiscal determina que lo que es igual sea tributado de modo igual y que lo que es desigual sea gravado de forma desigual en función de la magnitud de esa desigualdad (véase el artículo 107 de la CRP sobre la progresividad de los impuestos). El principio de capacidad contributiva debe partir de la idea de Estado social al depender de éste asegurar el mínimo de existencia y organizar un sistema de seguridad social, objetivos que se pretenden alcanzar a través de los impuestos. Además, el principio del Estado social exige una desigualdad fiscal en la que el impuesto sirva de instrumento para garantizar la igualdad al fijar como uno de los objetivos del sistema fiscal el reparto equitativo de los ingresos y la riqueza (artículo 106 de la CRP). El principio de capacidad contributiva también afecta a negocios o actividades ilícitas cuando dichas actividades permiten un beneficio fiscal al infractor, infringiendo así el principio de igualdad fiscal.

La igualdad ofrecida por la capacidad contributiva no impide que exista doble o múltiple tributación interna, jurídica y económica. La doble tributación puede manifestarse por la existencia de varios titulares del poder tributario (Estado, Comunidades Autónomas, Autarquías Locales), por la vía de la fiscalidad económica o por la posición de los impuestos en un mismo período tributario como es el caso típico de los beneficios distribuidos, gravados como beneficios societarios y como dividendos de los socios.

Por otra parte, el principio de capacidad contributiva exige, en relación con el impuesto de la renta, que se proceda a la deducción de los gastos privados, ya sean relativos a la existencia del individuo (mínimo de existencia individual), ya sean relativos a las necesidades para la subsistencia de la pareja o de la familia. La capacidad debe respetar el principio de la renta disponible que, por norma, sólo cuenta a partir de esos mínimos.

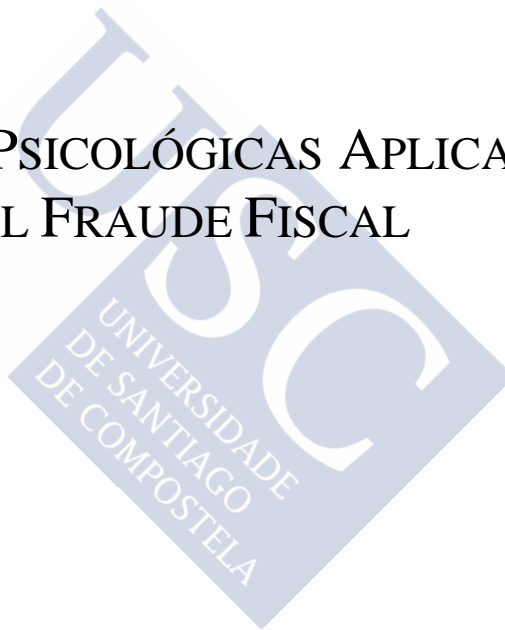
De lo expuesto en este capítulo, en síntesis, pueden establecerse dos conclusiones fundamentales:

1. El sistema tributario portugués, como corresponde a un Estado democrático y regido por la Ley, está organizado en torno a principios establecidos en la Constitución de la República Portuguesa de 1976 y a las leyes tributarias aprobadas en la Asamblea de la República, con una delimitación clara de que sólo el Estado puede establecer impuestos.
2. Los impuestos se articulan fundamentalmente en a los principios de legalidad, de igualdad y de capacidad contributiva.



## CAPITULO 3

# TEORÍAS PSICOLÓGICAS APLICADAS AL FRAUDE FISCAL





## 1. TEORÍAS PSICOLÓGICAS APLICADAS AL FRAUDE FISCAL

### 1.1. INTRODUCCIÓN

La complejidad del fenómeno del fraude fiscal se ve reflejada en la amplitud y diversidad de los antecedentes causales del mismo. Así, por ejemplo, Guzmán y Vara (2014) enumeran del siguiente modo las causas del fraude fiscal: (1) *Económicas*: como por ejemplo épocas de recesión económica, existencia de una carga tributaria excesiva o desigual distribución de la carga impositiva. (2) *Psicosociales*: percepción de impunidad, ausencia de educación cívica, cultura de la corrupción, imagen subjetiva del Estado. (3) *Políticas*: intervención del Estado en la esfera privada, ausencia de políticas que alienten el cumplimiento tributario. (4) *Técnicas*: técnicas inadecuadas para solicitar el pago tributario, mecanismos demasiado complejos para cumplir con las obligaciones tributarias, desinformación tributaria, existencia de un sistema tributario incoherente. (5) *Jurídicas*: legislación inestable y cambiante, exceso de reglamentos, lagunas legales y (6) *Otras causas*: actitudes de los individuos, motivaciones personales, errores en el cumplimiento de la obligación.

Como se observa en la clasificación, la naturaleza de las variables causales es multiforme. Aun así, todas ellas podrían ser englobadas en dos categorías de mayor amplitud. La primera se centra en el análisis de características situacionales o dependientes del contexto, promovida principalmente por la obra clásica de Sutherland (1983). Sutherland (1983) se centra en el estudio de factores situacionales y ambientales (especialmente aquéllos que se encuentran estrechamente vinculados a los lazos sociales del individuo) como causas de la ocurrencia de delitos de cuello blanco (entre los que se encontraría el fraude fiscal), dejando a un lado características individuales e indicando que el crimen económico no tiene

base biológica o psicológica alguna. Algunos ejemplos de factores ambientales que han sido estudiados como antecedentes del delito económico son las normas sociales, es decir conductas que son socialmente aceptadas o rechazadas (Varese, 2000), el desarrollo económico del país, las políticas gubernamentales o la efectividad del sistema legal (Treisman, 2000), el indicador de intercambio (impuestos pagados *vs.* servicios recibidos) (Wallschutzky, 1984) o la complejidad del sistema fiscal (Richardson, 2006; Richardson y Sawyer, 2001).

La segunda perspectiva se centra en el estudio de diferencias individuales o características dependientes de la persona como antecedentes de la ocurrencia de fraude fiscal. En comparación con las variables contextuales, este tipo de características ha recibido menor atención en la literatura del fraude. No obstante, existe evidencia de que factores individuales como las actitudes hacia el fraude fiscal (Schmölders, 1958; Dubergé, 1965), las creencias del sujeto sobre lo apropiado del mecanismo de recaudación tributaria o sobre lo adecuado o no de que el gobierno reciba parte de las ganancias personales (McGee, 1999; McGee y Maranjyan, 2006, 2008), la percepción subjetiva de las posibilidades de ser descubierto por no haber pagado los impuestos correspondientes, la consideración de que no está mal evadir las obligaciones fiscales porque no hace daño a nadie o la creencia de que no está mal interpretar en beneficio propio los aspectos más ambiguos de las leyes tributarias (Torgler, Demir, Macintyre y Schaffner, 2008), la atribución causal del fraude (Salgado, 1998b), también determinan la tendencia del individuo de comportarse de forma deshonesto en el plano fiscal.

Otros factores de carácter sociodemográfico han sido asimismo relacionados con este fenómeno. Este es el caso del sexo o la edad del infractor (Andreoni, Erard y Feinstein, 1998; Baldry, 1987; Kirchler y Maciejovsky, 2001; Webley, Robben, Elffers y Hessing, 1991), el



estado civil (Burton, Cullen, Evans, Alarid y Dunaway, 1998) o del nivel adquisitivo del individuo (Christian, 1994; Kirchler, 2007). Por ejemplo, Frank, Gilovich y Regan (1993) encontraron que las personas que estudiaban economía eran más propensas a ser interesados e instrumentales y que ello los conducía a ser menos propensos a cumplir de forma voluntaria con el sistema fiscal.

Pese a que este tipo de variables, especialmente las de naturaleza psicológica, han sido relativamente descuidadas en el análisis empírico de la conducta tributaria y, en general, económica, Schneider y Enste (2000) señalan que realizar una aproximación psicológica en materia de toma de decisiones individuales puede aportar conocimientos interesantes en el campo del fraude fiscal. También, James, Murphy y Reinhart (2005) resaltaron la importancia de explorar otros enfoques además del estrictamente económico que pueden influir en los comportamientos de los contribuyentes. Además, los escasos resultados empíricos obtenidos hasta la actualidad indican que ciertas características psicológicas, más específicamente, las relacionadas con la personalidad del individuo, pueden ejercer un efecto sobre su mayor o menor propensión de incurrir en fraude fiscal. Así, algunas características de personalidad que han sido relacionados con la ocurrencia de crímenes de cuello blanco han sido la psicopatía (Ray, 2007), el maquiavelismo (Jones y Kavanah, 1996; Raynurn y Rayburn, 1996; Verbeke, Ouwerkerk y Peelen (1996) o el narcisismo (Blickle, Schlegel, Fassbender y Klein, 2006; Collins y Schmidt, 1993).

Junto con las características de personalidad y con el objetivo de dar una explicación a la ocurrencia de conductas desviadas, particularmente de comportamientos económicos fraudulentos, otros autores se han interesado por aplicar en el ámbito financiero algunas teorías psicosociales que, en su gran mayoría, fueron previamente aplicadas en el campo de la criminología para conseguir explicar conductas como el asesinato, el robo o la violación.

Estas teorías están formadas por variables que en su mayoría pueden clasificarse como factores individuales o dependientes del individuo y que, en muchos casos, se encuentran estrechamente vinculadas a la personalidad. Algunas de las teorías más utilizadas en el campo económico han sido: 1) *El modelo de los cinco grandes factores de personalidad*, 2) *la teoría general del delito*, 2) *la teoría de la conducta planificada*, 3) *la teoría de la atribución* y 4) *la teoría de las prospectivas*.

Por la potencial importancia de las variables de diferencias individuales (p.ej., personalidad) y psicosociales (p.ej., actitudes, atribución causal), este capítulo se destina a la presentación, revisión y examen de la evidencia empírica relacionada con tales teorías, por ser las variables implicadas en ellas en relación con conductas fraudulentas el objeto central de esta tesis.

Por todo ello, y de modo particularmente extenso, en los apartados que se presentan a continuación, se realiza una revisión de la literatura producida sobre la relación entre la personalidad normal del individuo como un conjunto de características antecedentes de su predisposición a incurrir en conductas de evasión fiscal. A estos efectos, las conductas de fraude fiscal serán consideradas como una extensión de las conductas delictivas de cuello blanco.

El término de delito de cuello blanco o *white collar crime* fue originado para referirse a aquel tipo de actos desviados que no entrañan violencia física o intimidación hacia una o varias personas. Reiss y Biderman (1980) definieron este tipo de conductas como “*aquellas violaciones de la ley a las que se aplican sanciones en las que se contempla el uso de la posición de poder, influencia o confianza significativas del infractor en el orden institucional económico o político con el objetivo de obtener una ganancia ilegal o de cometer un acto ilegal para la obtención de ganancias personales u organizacionales*” (Reiss y Biderman,

1980, pág. 4). Sutherland sostiene que el crimen de cuello blanco es *“un tipo de crimen cometido por una persona respetada de alto estatus social en el curso de su ocupación”* (Sutherland, 1983, pág. 7). Partiendo de estas definiciones puede concluirse que la persona que practica delitos de cuello blanco se caracteriza por ocupar una posición privilegiada en la sociedad y que no nada tiene que ver con individuos de bajo estatus socioeconómico. Gottfredson y Hirschi (1990) indican que es cierto que determinado tipo de delitos como la malversación bancaria sólo pueden ser cometidos por empleados del sector bancario que, como mínimo, tienen una educación y un puesto de trabajo. Del mismo modo, aquellos que evaden el pago de impuestos sólo pueden ser individuos que tienen la obligación de tributar por sus ganancias y propiedades. Aun así, Gottfredson y Hirschi (1990) se cuestionan la utilidad de diferenciar las conductas fraudulentas cometidas por sujetos de distintas ocupaciones o niveles socioeconómicos y se plantean si acaso serviría de algo considerar de forma diferenciada el robo de un médico del robo de un carpintero.

Siguiendo esta misma perspectiva, Wheeler, Weisburd y Bode (1982) han definido los delitos de cuello blanco de una forma más amplia indicando que se trata de *“delitos económicos cometidos mediante alguna combinación de engaño, fraude o confabulación”* (pág. 642). Del mismo modo, Weisburd, Waring y Chayet (2001) señalan que los delitos de cuello blanco son cometidos preferentemente por personas de clase social media y que la mayoría de los individuos acusados en causas relacionadas con la evasión fiscal, el cohecho o el fraude bancario están muy lejos de pertenecer a la élite. Por otro lado, Edelhertz indica que se trata de *“un conjunto de actos cometidos mediante el engaño o el uso de medios no físicos para obtener dinero u otro tipo de propiedades, para evitar el pago o la pérdida de dinero o propiedades o para obtener ventajas personales o profesionales”* (Edelhertz, 1970, pág. 18).

Después de la presentación de la literatura sobre la personalidad, se hará lo propio en relación con la Teoría General de Delito y la investigación que ha producido tanto en lo referente al fraude fiscal propiamente dicho como a otros delitos relacionados conceptualmente con el mismo. El tercer gran apartado de ese capítulo estará destinado a la revisión y análisis de la Teoría de la Conducta Planificada y a la investigación que la ha apoyado en el ámbito de interés de esta tesis doctoral. Finalmente, se presenta la Teoría de las Prospectivas de Kahneman y Tversky (1979), que ofrece un punto de intersección entre la teoría económica y la teoría psicológica en la explicación del fraude. En este capítulo no se describirá la Teoría de la Atribución ni la investigación que ha producido porque al ser la investigación de las atribuciones causales uno de los objetivos centrales de esta tesis, se ha preferido dedicarle un capítulo específico.

## 1.2. EL MODELO DE LOS CINCO GRANDES FACTORES DE LA PERSONALIDAD O BIG FIVE

### 1.2.1. *Origen del modelo y definición de los factores*

La personalidad normal puede ser definida como “*los patrones característicos de un individuo que determinan su forma de pensar, sus emociones y sus comportamientos, junto con los mecanismos psicológicos existentes tras los mismos*” (Funder, 2001, pág. 2). También se puede considerar como “*la tendencia a mostrar formas consistentes de pensamientos, sentimientos y conductas que permiten caracterizar a los seres humanos*” (Salgado, 2004).

Aunque existen distintos modelos teóricos que, como el modelo de 16 factores de Cattell (Cattell y Eber, 1964), el modelo de los 3 factores de Eysenck (Eysenck y Eysenck,

1975) o el modelo de los 7 grandes de Tellegen y Waller (1987), fueron diseñados con el objetivo de explicar la personalidad normal del sujeto, existe un modelo que, por su robustez, es el modelo predominante actual en la literatura de la personalidad. Se trata del modelo de los *Cinco Grandes Factores o Big Five* que ha demostrado con el paso del tiempo ser generalizable en distintas muestras pertenecientes a una gran variedad de países de distintos contextos culturales y a través de múltiples instrumentos de medida y distintas fuentes de evaluación (p. ej., Borkenau y Ostendorf, 1990; Caprara y Perugini, 1994; Digman y Taketomo-Chock, 1981; McCrae y Costa, 1985a, 1985b, 1987; Terracciano et al., 2004;). El modelo de personalidad de los Big Five es una organización de las características de personalidad en términos de cinco dimensiones básicas.

Algunos de los trabajos que marcaron el inicio del descubrimiento de lo que décadas más tarde sería conocido como el modelo de los Big Five, fueron los de McDougall (1932) que a inicios de los años 30 indicaba que la personalidad normal del sujeto podía ser explicada en términos de cinco dimensiones a las que denominó templanza, carácter, intelecto, temperamento y disposición. A esta misma conclusión llegaba Thurstone en 1934. Dos años más tarde, Allport y Odbert (1936) clasificaron un total de 18,000 términos en cuatro categorías alfabéticas a las que definieron como “*rasgos estables*”. Las listas de Allport y Odbert (1936) sirvieron de base a los trabajos de Cattell para la construcción de sus escalas bipolares. Pocos años más tarde, los trabajos de Cattell (1943, 1946, 1947, 1948) basados en análisis factoriales de las evaluaciones de estudiantes de universidad hechos por terceros, cuestionarios y pruebas objetivas también supusieron el inicio real del estudio factorial de la personalidad normal. Los trabajos de Cattell proporcionaban un complejo sistema formado por 16 factores primarios y 8 factores de segundo orden (Cattell, Eber y Tatsuoka, 1970). Desde que se publicaron sus primeros esfuerzos por dar una estructura a los rasgos de

personalidad del sujeto, algunos autores como Fiske (1949) reanalizaron los datos de los estudios de Cattell. En la investigación de Fiske (1949), 128 participantes clínicos fueron evaluados en 21 escalas bipolares de Cattell que, tras ser analizadas, revelaron la existencia de una estructura de cinco factores claramente diferenciados. Este estudio de Fiske (1949) supuso el primer estudio en el que claramente se pudo comprobar la existencia de una estructura compuesta por cinco factores, aunque el hallazgo pasó prácticamente desapercibido para los estudiosos de la personalidad de aquel entonces.

Durante años, los resultados de las investigaciones que aplicaban técnicas de análisis factorial con el objetivo de determinar la estructura de la personalidad del individuo fueron equívocos y contradictorios. No fue hasta los años 60 del siglo pasado, en que Tupes y Christal (1961) decidieron reanalizar el trabajo de Cattell y los hallazgos de Fiske. Al igual que los resultados de este último, los resultados de Tupes y Christal (1961) demostraban una estructura factorial de cinco factores a los que denominaron *surgencia*, *amigabilidad*, *confianza*, *estabilidad emocional* y *cultura*. A partir de la investigación de Tupes y Christal (1961), otros autores fueron confirmando la consistencia de la estructura de cinco dimensiones de personalidad, como Norman (1963) y Borgatta (1964), quien encontró cinco factores a los que denominó *asertividad*, *simpatía*, *emocionalidad*, *inteligencia* y *responsabilidad*. Lo mismo sucedía con las investigaciones posteriores de McCrae y Costa (1985, 1987). Por tanto, los estudios desarrollados a lo largo de todos estos años llegaban a la misma conclusión con muestras y métodos independientes: la personalidad normal del sujeto está constituida por cinco grandes dimensiones.

Aunque los orígenes de esta estructura se remontan a las investigaciones de Fiske (1949) y Tupes y Christal (1961), a los que se les atribuye la identificación de las cinco grandes dimensiones, la actual concepción de estos factores parte de los estudios de Hogan

(1982, 1991), Goldberg (1990, 1992) y Costa y McCrae (1992; McCrae y Costa, 1990). Fue con sus estudios con los que este modelo comenzó a ganar popularidad y el consenso fue creciendo rápidamente. En palabras de McCrae y John (1992, pág. 177) “*el modelo de los cinco factores de personalidad podía proporcionar un lenguaje común para los psicólogos de distintas tradiciones, un fenómeno básico para los teóricos de la personalidad, un marco natural para organizar la investigación y una guía para la evaluación integral de las personas que es valiosa para la educación, la industria, las organizaciones y la psicología clínica*”.

Hoy en día, la denominación utilizada más comúnmente para denominar a cinco dimensiones es: *estabilidad emocional* o *neuroticismo*, *extraversión*, *apertura a la experiencia*, *amigabilidad* y *conciencia*. La base teórica de este modelo sugiere que estas cinco dimensiones son suficientes para dar cuenta de la personalidad adulta normal y siguiendo el Manual Técnico del Inventario de Personalidad de Cinco Factores (IP/5F, Salgado, 1998a) se pueden definir del siguiente modo:

1. *Estabilidad emocional* se refiere al ajuste emocional del individuo en oposición al desajuste o neuroticismo. Este factor no implica, en su polo negativo, la existencia de desvíos o trastornos de personalidad, sino una mayor propensión a experimentar emociones como la ira, el miedo, la tristeza o el enfado. Así, los individuos más estables emocionalmente presentan una mayor tendencia a ser tranquilos, relajados, y calmados. En el IP/5F, esta dimensión se compone de los siguientes HICs (*homogenous ítem composite*): 1) *disgusto y hostilidad*, 2) *tensión*, 3) *tristeza*, 4) *ansiedad*, 5) *libre de preocupaciones generales y somáticas*, 6) *inseguridad* y 7) *control-relajación*. En el test NEO-PI-R (Costa y McCrae, 1992), uno de los instrumentos más utilizados en la práctica científica y ocupacional para la evaluación

de la personalidad normal, el factor de estabilidad emocional está formado por las facetas: *ansiedad, hostilidad, depresión, ansiedad social, impulsividad y vulnerabilidad*.

2. *Extraversión* define a aquellos individuos a los que les gusta estar rodeados de gente y socializar, que son habladores y optimistas. Generalmente se caracterizan por tener unos niveles muy elevados de energía y presentan una atracción por experimentar situaciones excitantes o estimulantes. En cambio, los introvertidos son más bien tímidos, silenciosos, reservados y precavidos. Los HICs de esta dimensión son: 1) *asertividad y vitalidad*, 2) *sentido grupal*, 3) *reservado*, 4) *sentido del humor*, 5) *liderazgo* y 6) *egocentrismo*. En el NEO-PI-R (Costa y McCrae, 1992), las facetas evaluadas son: *cordialidad, gregarismo, asertividad, actividad, búsqueda de emociones y emociones positivas*.
3. *Apertura a la Experiencia* define a los individuos caracterizados por ser imaginativos, curiosos intelectualmente, creativos y con sensibilidad estética. Estas personas desean probar nuevas experiencias, lo que hace que generalmente posean vidas experimentalmente más ricas. En contraposición, los sujetos más cerrados a la experiencia tienden a ser más convencionales en su estilo de vida y más conservadores en sus opiniones. No se sienten atraídos por lo novedoso y prefieren mantenerse en ambientes familiares y conocidos. Los HICs de esta dimensión en el test IP/5F son: 1) *imaginación e intuición*, 2) *creatividad*, 3) *amplitud de intereses* y 4) *comportamiento no convencional*. En el test NEO-PI-R (Costa y McCrae, 1992) las facetas evaluadas son: *fantasía, estética, sentimientos, acciones, ideas y valores*.
4. *Amigabilidad* define a aquellos sujetos tolerantes, corteses, altruistas y cooperativos. Estas personas desean ayudar a otras personas y confían en las buenas intenciones de



los demás. Por su parte, los individuos bajos en amigabilidad o antagonistas, son más competitivos que cooperativos y presentan una mayor propensión a ser egoístas y escépticos de las intenciones de otros. Los HICs de esta dimensión son: 1) *honestidad y sinceridad*, 2) *sencillez*, 3) *cooperación/competición*, 4) *tolerancia*, 5) *confianza/desconfianza*. En base al NEO-PI-R (Costa y McCrae, 1992), las facetas de amigabilidad son: *confianza, franqueza, altruismo, actitud conciliadora, modestia y sensibilidad hacia los demás*.

5. *Conciencia* es un factor que en su polo positivo se refiere al control de los impulsos. Las personas altas en conciencia son organizadas, persistentes, orientadas hacia el trabajo y propositivos. Por ello, suelen alcanzar buenos resultados académicos y ocupacionales. Aquellas personas que obtienen puntuaciones bajas en esta dimensión son poco prudentes, más bien descuidados y desorganizados y, en algunas ocasiones, son negligentes en el cumplimiento de las normas. Barrick y Mount (1991) indican que el factor de conciencia incorpora no sólo un componente de fiabilidad o *dependability*, sino también un componente relacionado con el logro académico y ocupacional. Los HICs de este factor son: 1) *esfuerzo laboral*, 2) *orden y organización*, 3) *cuidado y minuciosidad*, 4) *prudencia*, 5) *alto rendimiento* y 6) *rigor en las normas y conductas*. Las facetas evaluadas en el NEO-PI-R (Costa y McCrae, 1992) son: *competencia, orden, sentido del deber, necesidad de logro, autodisciplina y deliberación*.

### *1.2.2. Big Five: Validez predictiva*

Como se mencionó anteriormente, las características de personalidad fueron consideradas de inefectivas para la predicción de criterios de interés durante muchas décadas, debido particularmente al hecho de que no se reproducía una estructura estable y a que existía una enorme variabilidad en los coeficientes de validez (Mischel, 1968). No obstante, desde el momento en que el modelo de los Big Five comenzó a ganar popularidad, los resultados de muchos estudios primarios y meta-análisis han confirmado la capacidad predictiva de este modelo en relación a la efectividad individual, grupal y organizacional. A continuación, se realiza un repaso de los principales hallazgos producidos al respecto en el campo de la psicología organizacional y educativa.

#### *(A) Los Big Five y Resultados Ocupacionales y Académicos Deseables.*

Algunas de las primeras investigaciones publicadas sobre la capacidad predictiva de las características de personalidad en relación a criterios de interés como el éxito académico o el ocupacional concluían que este tipo de variables eran poco relevantes (ver, por ejemplo, Ghiselli y Barthol, 1953; Guion y Gottier, 1965; Mischel, 1968; Schmitt, Gooding, Noe y Kirsch, 1984). Como señalan Barrick y Mount (2005), no fue hasta la década de los 90 en que las características de personalidad comenzaron a ser consideradas como efectivas en la predicción de este tipo de criterios. Salgado, Viswesvaran y Ones (2001) explican que este cambio se debió principalmente a: (1) la aplicación de técnicas de meta-análisis a la fragmentada literatura producida hasta el momento sobre la validez predictiva de la personalidad y (2) el emergente consenso producido en estos años acerca de la estructura de la personalidad.

El auge del modelo de los Big Five como predictor de criterios importante para la vida de los individuos (p.ej., éxito académico, relaciones sociales, éxito ocupacional; progresos personales) tuvo su origen en el contexto ocupacional. En esta área de estudio, un cada vez más elevado número de meta-análisis ha demostrado la capacidad de este modelo para predecir variables tan importantes como el desempeño en el trabajo, los progresos de carrera, el bienestar psicológico y la satisfacción, la eficacia del liderazgo, el éxito en la formación o datos de personal como las tasas de absentismo, la ocurrencia de accidentes o el salario. Por ejemplo, en el primer meta-análisis realizado en este campo, Barrick y Mount (1991) encontraron que el factor de conciencia generalizaba su validez como determinante de la eficiencia en el trabajo, el éxito en la formación y los datos de personal ( $\rho = .23$ ,  $\rho = .23$  y  $\rho = .20$ , respectivamente), mientras que las demás dimensiones lo hacían en función del grupo profesional y el criterio considerado. Hough, Eaton, Dunnette, Kamp y McCloy (1990) analizaron los factores *surgency* y *affiliation* (sociabilidad), ambos estrechamente relacionados con el factor de extraversión, y encontraron que ambos factores predecían el éxito educativo ( $r = .15$ , en ambos casos). Por su parte, el factor *adjustment* (próximo al factor de estabilidad emocional) mostró una relación observada de  $r = .26$ ,  $r = .16$  y  $r = .13$  con desempeño educacional, éxito en la formación y eficacia profesional, respectivamente. Asimismo, el factor *dependability* (conciencia) correlacionó en  $r = .15$  con resultados académicos,  $r = .11$  con éxito en la formación,  $r = .17$  con implicación en el trabajo y  $r = .13$  con eficacia en el trabajo. Por último, *intellectance* (apertura a la experiencia) demostró ser un predictor válido del desempeño académico ( $r = .18$ ) y del éxito en la formación ( $r = .14$ ).

Organ y Ryan (1995) analizaron la relación existente entre algunos rasgos de personalidad y el altruismo y el cumplimiento, ambos componentes del desempeño ocupacional, y encontraron que el altruismo era determinado por conciencia ( $\rho = .22$ ),

amigabilidad ( $\rho = .13$ ) y afectividad positiva (asociada a extraversión;  $\rho = .15$ ). Por su parte, el cumplimiento era explicado por conciencia ( $\rho = .30$ ), amigabilidad ( $\rho = .11$ ) y afectividad negativa (asociado a neuroticismo;  $\rho = -.12$ )

En Europa, Salgado (1997a) comprobó la validez de conciencia y estabilidad emocional para predecir el éxito en la formación, el desempeño ocupacional y los datos de personal. Los resultados demostraron que conciencia y estabilidad emocional generalizaban su validez a través de los diferentes criterios con una validez verdadera promedio de  $\rho = .25$  y  $\rho = .19$ , respectivamente. Apertura a la experiencia y amigabilidad generalizaron su validez en la predicción del éxito en la formación ( $\rho = .26$  y  $\rho = .31$ , respectivamente). En 1998, Salgado amplió este trabajo extendiendo el rango temporal de publicaciones revisadas e integrando muestra militar a la muestra civil que componía el anterior estudio meta-analítico. Los resultados arrojaron las mismas conclusiones: conciencia y estabilidad emocional generalizaron su validez predictiva para todas las muestras y criterios examinados ( $\rho = .23$  en ambos casos).

En los trabajos meta-analíticos publicados en los años posteriores se siguió confirmando que las características de personalidad, especialmente el factor conciencia, eran fundamentales en la predicción de criterios ocupacionales deseables (ver, por ejemplo, Hurtz y Donovan, 2000; Barrick, Mount y Judge, 2001; Borman, Penner, Allen y Motowidlo, 2001; Judge, Bono, Ilies y Gerhardt, 2002; Salgado, 2003; Salgado, 2004; Salgado y Táuriz, 2014; Salgado, Anderson y Táuriz, 2015). Además, los tamaños del efecto encontrados resultaron ser cada vez más robustos gracias a la aplicación de correcciones de artefactos como el error de medida o la restricción en el rango. Así, por ejemplo, Hurtz y Donovan (2000) en línea con los resultados previos, encontraron que conciencia y estabilidad emocional generalizaban su validez como predictores del desempeño a través de diversas ocupaciones ( $\rho = .24$  y  $\rho =$

.15). Asimismo, demostraron que conciencia, amigabilidad y estabilidad emocional se relacionaban con la facilitación interpersonal, componente del desempeño contextual ( $\rho = .18$ ,  $\rho = .20$  y  $\rho = .17$ , respectivamente). Por su parte, estabilidad emocional se relacionó con otro componente del desempeño contextual: dedicación al trabajo ( $\rho = .17$ ).

Barrick, et al. (2001) llevaron a cabo una integración cuantitativa en la que examinaron la relación de los Big Five con el desempeño ocupacional y, nuevamente, encontraron que conciencia era un predictor válido del desempeño ocupacional, así como, de diferentes medidas criterio, y que generalizaba su validez a través de diversas ocupaciones. Por su parte, estabilidad emocional también demostró ser un predictor válido del desempeño global, mientras que los restantes factores de personalidad determinaron el éxito en ocupaciones concretas y para algunos criterios. En línea con estos resultados se encuentran los hallazgos de Borman, et al. (2001). Estos autores encontraron que conciencia y amigabilidad determinaban el desempeño contextual ( $r = .24$  y  $r = .13$ ). Chiaburu, Oh, Berry, Li y Gardner (2011) encontraron que los mejores predictores del desempeño contextual eran conciencia, amigabilidad y apertura a la experiencia ( $\rho = .22$ ,  $\rho = .17$  y  $\rho = .17$ , respectivamente).

Salgado (2003) llevó a cabo una nueva integración cuantitativa con el objetivo de examinar la relación de los factores de personalidad con el desempeño laboral utilizando, por un lado, medidas de personalidad basadas en los Big Five y, por otro, medidas basadas en otros modelos de personalidad. Los resultados demostraron que, nuevamente conciencia y estabilidad emocional fueron los mejores predictores del desempeño ocupacional y que los resultados basados en medidas de personalidad de los Big Five fueron más robustos ( $\rho = .28$  y  $\rho = .16$  para conciencia y estabilidad emocional) que los obtenidos con medidas basadas en otros modelos de personalidad ( $\rho = .18$  y  $\rho = .05$  para conciencia y estabilidad emocional).

En la integración llevada a cabo en el 2004, Salgado examinaba la validez de criterio de los Big Five para predecir el desempeño ocupacional aplicando por primera vez las correcciones artificiales (error de medida y restricción directa e indirecta en el rango). Los resultados obtenidos demostraron que los mejores predictores eran conciencia, estabilidad emocional y amigabilidad con un valor teórico correspondiente de  $\rho = .33$ ,  $\rho = .21$  y  $\rho = .19$ . No obstante, los resultados demostraron que la complejidad del puesto moderaba la validez de los factores de personalidad para predecir el desempeño laboral, de modo que, estos valores teóricos se incrementaron a  $\rho = .36$ ,  $\rho = .24$  y  $\rho = .25$ , respectivamente para puestos de complejidad media. Asimismo, la validez verdadera de extraversión fue  $\rho = .10$  y de  $\rho = .09$  para apertura a la experiencia.

Recientemente, Salgado y Táuriz (2014) examinaron meta-analíticamente la validez predictiva de los Big Five al ser evaluados con medidas normativas, ipsativas puras y quasipsativas. Los hallazgos encontrados demostraron que especialmente al utilizar instrumentos con un formato de respuesta quasipsativo se alcanzaban buenos coeficientes de validez predictiva. Por ejemplo, en el caso del factor conciencia y en relación al desempeño ocupacional, los resultados arrojaron unos tamaños del efecto de  $\rho = .12$ ,  $\rho = .13$  y  $\rho = .39$  al emplear medidas ipsativas puras, normativas y quasipsativas de personalidad, respectivamente. Por su parte, Salgado, et al. (2015) compararon la capacidad predictiva de medidas de personalidad ipsativas y quasipsativas en relación al desempeño ocupacional. Los hallazgos obtenidos indicaron que, con respecto al factor más relevante del modelo, conciencia, la validez predictiva era sustancialmente superior al emplear medidas quasipsativas que ipsativas ( $\rho = .38$  y  $\rho = .14$ , respectivamente). Además, comprobaron que las medidas quasipsativas mostraban coeficientes de validez predictiva más robustos que los instrumentos de personalidad con formato de respuesta tradicional o single stimulus.

En resumen, la evidencia empírica descrita en las páginas precedentes indica que los factores de personalidad del modelo de los Big Five, especialmente conciencia, son buenos predictores del desempeño ocupacional y de otros resultados deseables en el ámbito laboral.

Del mismo modo, muchos estudios primarios y varios meta-análisis realizados en el contexto educativo parecen llegar a similares conclusiones. Así, por ejemplo, en el meta-análisis de Trapmann, Hell, Hirn y Schuler (2007) se examinó la validez predictiva de los Big Five en relación al éxito académico. Los resultados mostraron que conciencia y apertura a la experiencia eran los mejores predictores del desempeño académico con unos tamaños del efecto de  $\rho = .27$  y de  $\rho = .13$ , respectivamente. En esta línea, se encuentra la integración cuantitativa de O'Connor y Paunonen (2007) en la que se encontró que el factor conciencia era el mejor predictor de las calificaciones académicas a nivel de universidad ( $\rho = .24$ ). También el meta-análisis de Poropat (2009), uno de los meta-análisis más relevantes en los que se examina la relación entre estas mismas variables, llegó a resultados consistentes con los encontrados en los estudios precedentes. Poropat (2009) encontró que, nuevamente, conciencia era el mejor predictor del desempeño académico, medido en términos de las calificaciones, y alcanzado un tamaño del efecto de  $\rho = .22$ . El factor de apertura también resultó ser un predictor de las calificaciones académicas ( $\rho = .12$ ).

Meta-análisis posteriores sobre la relación de los Big Five y el éxito académico llegaron a las mismas conclusiones: el factor conciencia es el mejor predictor del desempeño de los estudiantes. Así, por ejemplo, Richardson, Abraham y Bond (2012) encontraron una validez predictiva en el caso del factor de conciencia de  $\rho = .23$ . McAbee y Oswald (2013) reportaron una validez corregida por error de medida de entre  $\rho = .27$  y  $\rho = .16$  en función del instrumento de medida de personalidad. Poropat (2014a, 2014b) obtuvo una validez de criterio para conciencia de  $\rho = .38$  al predecir las calificaciones en educación secundaria y

superior y de  $\rho = .50$  para educación primaria. En ambos meta-análisis, Poropat también halló una relación entre apertura a la experiencia y las calificaciones académicas de  $\rho = .28$  en educación secundaria y superior y de  $\rho = .43$  para educación primaria. Finalmente, el meta-análisis más reciente sobre esta materia (Salgado y Táuriz, 2014) ha demostrado, una vez más, que conciencia es la dimensión de los Big Five que de forma más robusta determina el éxito académico. Además, se demostró que el tamaño del efecto obtenido era superior al emplear medidas de personalidad basadas en métodos de elección forzosa en su formato quasipsativo ( $\rho = .21$ ).

En definitiva, los resultados en el ámbito académico y educativo, confirmaron también la capacidad predictiva de los Big Five y su utilidad en la explicación del éxito en los estudios. Los resultados descritos indican, además, que las características de personalidad ligadas al factor de conciencia son especialmente relevantes a la hora de determinar el desempeño laboral y académico.

No obstante, la revisión de la evidencia empírica de la capacidad predictiva de los Big Five sería incompleta sin hacer también una mención a su validez añadida. En la siguiente sección se revisa esta evidencia.

*(B) Validez añadida de los Big Five en la predicción de resultados ocupacionales y académicos deseables*

En la práctica (por ejemplo, en los procesos de admisión de estudiantes y en los de selección de personal), los instrumentos de personalidad son administrados habitualmente junto con otras medidas como los tests de inteligencia. Por ejemplo, la inteligencia del sujeto (capacidad mental general o factor *G*) ha demostrado ser el mejor predictor individual, en distintos puestos de trabajo y países, en relación al desempeño ocupacional y el éxito en la



formación (ver Ones, Viswesvaran y Dilchert, 2005; Salgado, 2017). De esta forma, si se emplean simultáneamente varias variables junto con los Big Five para predecir un criterio o variable dependiente, el concepto psicométrico de *validez añadida* se convierte en un indicador también importante de la utilidad de los Cinco Grandes factores. Si los factores de personalidad no aportan o no contribuyen a la predicción de una variable dependiente (p. ej., el éxito académico, el desempeño ocupacional o el fraude fiscal), por encima de lo que lo hacen otras variables, su utilidad teórica y práctica se vería drásticamente reducida. En este sentido, por validez añadida se entiende el grado o magnitud de la varianza de la variable dependiente que es explicada por un predictor en presencia de otras variables que han entrado antes en una ecuación de regresión múltiple y, en la que la selección de entrada en la ecuación se hace habitualmente en términos de la magnitud del tamaño del efecto bivariado. En otras palabras, la varianza añadida sería la magnitud de la contribución de un predictor después de controlar la varianza explicada por otros predictores.

Salgado y De Fruyt (2005) desarrollaron una investigación para comprobar en qué medida los factores de personalidad del modelo de los Big Five podían añadir validez de criterio a las medidas de inteligencia en la predicción del desempeño ocupacional y el éxito en la formación, para lo que se partió de los resultados obtenidos en los meta-análisis de Hunter y Hunter (1984) y Salgado (2003). Los hallazgos obtenidos indicaron que conciencia, amigabilidad y estabilidad emocional añadían un 30.30%, un 20.12% y un 9.07% de varianza explicada a la inteligencia en la predicción del desempeño ocupacional. Cuando el criterio era el éxito en la formación, los resultados mostraron unos incrementos de validez del 24.20%, del 22.24%, del 18.04% y del 7.47% para conciencia, apertura a la experiencia, extraversión y amigabilidad, respectivamente. Meta-análisis posteriores de Schmidt y

colegas (2006) mostraron también que los Big Five contribuían con varianza única a la predicción del desempeño ocupacional y el éxito en la formación.

*(C) Big Five y Resultados Ocupacionales y Académicos No Deseables*

La investigación realizada durante los primeros años sobre la validez de criterio del modelo de los Big Five estuvo principalmente centrada en su capacidad predictiva de conductas deseables (por ejemplo, éxito académico u ocupacional). Aun así, varias investigaciones primarias y algunos meta-análisis han demostrado que este modelo de personalidad también es predictor de conductas no deseables como, por ejemplo, las englobadas en el concepto de conductas contraproductivas cometidas tanto en el ámbito organizacional como en el educativo, entre las que se encuentran el robo, la falsificación, la copia en los exámenes y otras formas de delincuencia (ver Cuadrado, 2018 para una revisión detallada).

En el ámbito ocupacional, se consideran conductas contraproductivas aquellas *“conductas negativas que restan valor a los empleados de la organización, que son perjudiciales y que interrumpen las actividades relacionadas con el trabajo, antisociales porque violan las normas sociales y desviadas en la medida en que divergen de los comportamientos organizacionalmente deseables”* (Viswesvaran y Ones, 2005, pág., 362). Estos actos también son entendidos como *“cualquier conducta intencional cometida por parte de cualquier miembro de la organización, vista por ésta como contraria a sus legítimos intereses”* (Sackett y DeVore, 2001).

En la literatura científica de la contraproduktividad laboral existen distintas clasificaciones que han sido ampliamente utilizadas por los investigadores de esta materia. Por un lado, Robinson y Bennett (1995) consideran una estructura formada por dos

dimensiones que son combinadas entre sí y que resultan en: (1) conductas contra la propiedad, (2) conductas contra la producción, (3) agresiones personales y (4) conductas leves contra personas. Por otro lado, Gruys (1999) habla once categorías en las que se pueden clasificar las conductas negativas cometidas por los trabajadores en sus puestos de trabajo, a saber: 1) robo, 2) destrucción de la propiedad, 3) uso inapropiado de la información, 4) mal uso del tiempo y de los recursos, 5) realización de conductas no seguras, 6) asistencia escasa al trabajo, 7) trabajo de poca calidad, 8) posesión o consumo de alcohol o realización de tareas bajo sus efectos, 9) posesión o consumo de drogas o realización de tareas bajo sus efectos, 10) acciones verbales no apropiadas, 11) acciones físicas no apropiadas.

Los hallazgos publicados en la literatura organizacional demuestran que las características de personalidad de los trabajadores determinan su propensión a cometer conductas negativas en sus puestos de trabajo. Por ejemplo, Salgado (2002) encontró que los factores del modelo de los Big Five más fuertemente asociados con la ocurrencia de conductas ocupacionales contraproductivas eran conciencia ( $p = -.26$ ), amigabilidad ( $p = -.20$ ) y apertura a la experiencia ( $p = -.14$ ). Además, todas las dimensiones de los Big Five resultaron predecir de forma inversa el abandono voluntario.

Clarke y Robertson (2005) encontraron en su meta-análisis que conciencia y amigabilidad eran los predictores más robustos de la ocurrencia de accidentes (laborales y de tráfico), con unos tamaños del efecto de  $p = -.27$  y  $p = -.26$ , respectivamente. Al examinar de forma específica los accidentes ocurridos en el lugar de trabajo, se encontraron unos resultados de  $p = -.23$  para estabilidad emocional y de hasta  $p = -.61$  para amigabilidad. Por otra parte, Berry, Ones y Sackett (2007) encontraron que, empleando métodos de meta-análisis, conciencia, amigabilidad y estabilidad emocional destacaban sobre los demás factores en la predicción de las conductas ocupacionales contraproductivas. Cuando el

criterio consistía en las conductas desviadas cometidas contra la organización los resultados más robustos fueron los concernientes a conciencia ( $\rho = -.42$ ), amigabilidad ( $\rho = -.32$ ) y estabilidad emocional ( $\rho = -.23$ ). En el caso de los comportamientos dirigidos contra las personas, los factores de amigabilidad ( $\rho = -.46$ ), estabilidad emocional ( $\rho = -.24$ ) y conciencia ( $\rho = -.23$ ) fueron los mejores predictores del modelo.

Así pues, los resultados empíricos obtenidos en los meta-análisis descritos indican que las dimensiones del modelo de los Big Five, especialmente conciencia y amigabilidad, son determinantes de la propensión del sujeto de involucrarse en conductas ocupacionales y académicas negativas.

Otras medidas de personalidad, diseñadas especialmente para ser aplicadas en el contexto ocupacional y predecir criterios de relevancia en este ámbito, han demostrado ser buenos predictores de la ocurrencia de conductas laborales contraproductivas. Se trata de las COPS (*criterion-focussed occupational personality scale*) o escalas que evalúan la personalidad del empleado y que tratan de predecir diferencias individuales en relación a comportamientos ocupacionales. Entre estas escalas, destacan particularmente por su capacidad y por sus relaciones con los Big Five las conocidas como tests de integridad. En varios meta-análisis de la validez de constructo de los test de integridad se ha demostrado que la *integridad* (u *honestidad*, como es denominada a veces), es una variable de personalidad que está integrada fundamentalmente por tres de los factores básicos de la personalidad, a saber, conciencia, estabilidad emocional y amigabilidad (Ones, 1993).

En relación a la capacidad predictiva de los tests de integridad, en la revisión de Salgado, Moscoso y Anderson (2013) se concluye que estas medidas son válidas y adecuadas para la predicción de este tipo de comportamientos negativos o no deseables. Por ejemplo,

Ones, Viswesvaran y Schmidt (1993) encontraron que los tests de integridad predecían las conductas negativas ocupacionales con una importante validez ( $\rho = .32$ ).

Así, en resumen, los resultados presentados en esta sección muestran la capacidad predictiva de las dimensiones de los Big Five independientemente de si son evaluadas a través medidas tradicionales de personalidad o de escalas ocupacionales orientadas al criterio, en relación a la ocurrencia de conductas contraproductivas cometidas en el lugar de trabajo. También muestran, y este ha sido un resultado de enorme relevancia teórica, que la integridad u honestidad es una variable psicológica que está formada esencialmente por los Big Five.

Pero no solo en el contexto ocupacional el modelo de los Big Five ha probado ser de elevada utilidad a la hora de determinar conductas negativas. En el ámbito académico, existen varios meta-análisis que confirman que este modelo es válido en la predicción de conductas de deshonestidad académica.

La deshonestidad académica o fraude académico se refiere a *“un constructo que abarca múltiples formas de desviación académica y que incluye, entre otras, conductas de copiar en exámenes, plagiar o colaborar de forma indebida”* (Kisamore, Stone y Jawahar, 2007, pág. 382). Este tipo de comportamientos afectan de forma negativa a los procesos educativos, a los estudiantes que cometen este tipo de comportamientos, a sus compañeros, a los profesores, a las universidades y a la administración académica en general.

Los hallazgos empíricos que relacionan los Big Five con la propensión de los estudiantes de cometer conductas de deshonestidad académica indicaron que este modelo, especialmente ciertas dimensiones, pueden explicar un importante porcentaje de varianza del fraude en estudiantes. La primera gran revisión de la literatura del fraude académico y la relación de este fenómeno con características de personalidad entre las que se encontraban

rasgos estrechamente relacionados con alguna de las dimensiones de los Big Five fue la de Whitley (1998). Whitley, encontró que el tamaño del efecto promedio tras acumular cuatro investigaciones en las que se relacionaba el fraude académico y la *laboriosidad* (rasgo vinculado al factor conciencia), era de  $r = -.19$  (téngase en consideración que ninguna corrección artificial fue aplicada en los cálculos).

Más recientemente, Credé, Roch y Kieszczynka (2010), encontraron un tamaño del efecto de  $\rho = -.24$  entre conciencia y el absentismo académico en el que además se producía generalización de la validez. Años más tarde, Giluk y Postlethwaite (2015) encontraron que conciencia y amigabilidad generalizaban su validez como predictores de la deshonestidad académica ( $\rho = -.22$  y  $\rho = -.14$ , respectivamente). Recientemente, Cuadrado (2018) replicó los resultados previos y encontró que conciencia generalizaba su validez en la predicción de este tipo de comportamientos con un tamaño del efecto corregido por error de medida en ambas variables y restricción indirecta en el rango en la variable predictora de  $\rho = -.24$ . En el caso de amigabilidad se obtuvo un tamaño del efecto de  $\rho = -.14$ . Además, tras realizar distintos análisis de moderadores, se comprobó que conciencia generalizaba su capacidad predictiva en relación a las conductas de absentismo ( $\rho = -.30$ ), plagio ( $\rho = -.20$ ) y mal uso de los recursos ( $\rho = -.32$ ), que extraversión lo hacía en relación a los comportamientos de copiar ( $\rho = .19$ ) y que amigabilidad lo hacía en relación a copiar ( $\rho = -.26$ ) e incumplimiento de aquellas normas que exigen, por ejemplo, comportarse de un modo adecuado en el aula ( $\rho = -.28$ ). Además, conciencia generaliza su validez en la predicción de estas conductas a nivel de universidad ( $\rho = -.31$ ) y educación secundaria ( $\rho = -.14$ ) y amigabilidad a nivel de educación secundaria ( $\rho = -.13$ ).

Cuadrado (2018), en el meta-análisis más exhaustivo realizado hasta la fecha, ha demostrado que los factores de conciencia y amigabilidad predice las conductas deshonestas

académicas tales como copiar, plagiar o presentar trabajo de otro como propios, todas las cuales pueden ser consideradas indicadores de fraude académico. Además, tales factores eran predictores en todos los niveles educativos (educación primaria, secundaria y universitaria).

En resumen, los resultados descritos en las secciones previas indican que el modelo de los Big Five es importante para la predicción de criterios importantes en la práctica académica y ocupacional. Esto se confirmó tanto en el contexto ocupacional, en el que investigaciones meta-analíticas probaron la capacidad predictiva de este modelo en relación a resultados deseables como el desempeño laboral o el éxito en la formación y a resultados no deseables o conductas contraproductivas, como en el contexto académico en el que la personalidad del estudiante ha probado explicar su nivel de éxito académico y su propensión a cometer conductas de deshonestidad académica. Además, se puede afirmar que de todas las dimensiones del modelo, conciencia es la que, con carácter general, produce los resultados más robustos.

#### *(D) Big Five, Delito Económico y Fraude Fiscal*

Los delitos e infracciones de naturaleza económica son, al igual que las conductas contraproductivas cometidas en el lugar de trabajo y los comportamientos de deshonestidad académica, actos desviados que suponen infringir las normas y leyes establecidas sin causar por ello daño físico a otros. No obstante, la investigación llevada a cabo sobre la relación entre la personalidad del sujeto, evaluada de forma específica a través del modelo de los Big Five, y su propensión a cometer conductas económicas delictivas (por ejemplo, evasión fiscal) es mucho más limitada que la existente sobre las otras conductas negativas o no deseables revisadas más atrás.

Por ejemplo, Taggar y Parkinson (2007) publicaron una revisión de la literatura en la que examinaron los tests de personalidad que habían sido utilizados en la predicción de cuestiones contables y financieras. Estos autores señalan que el número de estudios publicados sobre esta materia es muy limitado y que estos empleaban medidas que, como el test MBTI o el test CPI, no se basan en la estructura de personalidad de los cinco grandes factores. Concluyeron que, aparentemente, no existía ningún estudio en la literatura que hubiera utilizado instrumentos desarrollados siguiendo el modelo de los Big Five.

Por otra parte, existen autores como Widiger y Lynam (1998) que indican que la mayor parte de los actos delictivos, entre los que se incluyen conductas como el fraude, la falsificación o la evasión fiscal, implican facetas de personalidad como el antagonismo, la manipulación o la rudeza. También señalan que algunos de estos delitos implican bajos niveles de conciencia, particularmente en lo que respecta a las facetas de orientación hacia el deber y prudencia o reflexión.

Aunque, efectivamente la investigación que relaciona el fraude fiscal con la personalidad es muy reducida, Collins y Schmidt (1993) publicaron un estudio sobre delincuentes de cuello blanco en el que se compararon los rasgos de personalidad de reclusos que habían ocupado puestos de autoridad (por ejemplo, directores de recursos humanos, directores de finanzas, capitanes de policía, fiscales de la ciudad o detectives de policía) y que se encontraban encarcelados por haber cometido delitos como fraude fiscal y otros tipos de fraude (p.ej., a la seguridad social), blanqueamiento de dinero, violaciones de la confianza, falsificación, soborno político o uso indebido de fondos públicos fueron comparados con una muestra de individuos no imputados que ocupaban posiciones semejantes de autoridad (p. ej., directores de recursos humanos, directores de finanzas). En la muestra empleada por Collins y Schmidt (1993) se encontraban 187 reclusos condenados por distintos tipos de



fraude. Los hallazgos encontrados mostraron que los delincuentes convictos mostraban una mayor tendencia hacia la irresponsabilidad, característica vinculada al polo negativo de conciencia ( $r = .34$ ), hacia la intolerancia, rasgo relacionado con el antagonismo o polo negativo de amigabilidad ( $r = .38$ ), hacia la ansiedad, característica vinculada al factor neuroticismo ( $r = .23$ ) y hacia la extroversión ( $r = .33$ ). Como se ha señalado más arriba, estos cuatro factores componen el factor de *integridad u honestidad*.

Alalehto (2003) también analizó la relación existente entre la personalidad y la propensión a cometer delitos económicos. En su estudio realizó 128 entrevistas semiestructuradas a 128 hombres de negocios de distintos sectores económicos que actuaron como informantes sobre un colega que, perteneciente también al mundo de los negocios, había infringido las leyes y había cometido delitos económicos, independientemente de haber sido o no condenado por ello. La mayor parte de las conductas negativas se encontraban relacionadas con la evasión de impuestos. Al analizar el perfil de personalidad de los infractores, se pudo comprobar que mostraban una tendencia a ser extrovertidos, esto es, a ser individuos que, aparte de poseer competencias sociales deseables, como ser habladores, espontáneos, también son manipuladores, egocéntricos y dominantes. Este hallazgo es coherente con las afirmaciones de Feeley (2006) que sostiene que aquellos individuos con personalidad competitiva (rasgo íntimamente vinculado al factor de extraversión) o que no soportan perder frente a sus rivales, están más predispuestos a infringir la ley y han mostrado una mayor propensión a cometer delitos de cuello blanco. Esta misma afirmación ya había sido realizada por Terpstra, Rozell y Robinson (1993).

Además, los resultados de Alalehto (2003) indicaron que los infractores eran antipáticos o antagonistas, esto es, personas más bien rencorosas, celosas y envidiosas que suelen ser obstinadas e inflexibles. Por último, se pudo comprobar que estos sujetos

presentaban una mayor predisposición al neuroticismo al ser personas demandantes de cuidados, autocompasivos y que se ofendían rápidamente. Aunque este sentimiento no lo exteriorizan, los conduce a la inseguridad y a la autocrítica. Feeley (2006) también describe a los sujetos que incurren en delitos de cuello blanco como individuos neuróticos, que exhiben inseguridad y elevados niveles de ansiedad.

Por su parte, Blickle, et al. (2006) publicaron el primer estudio empírico en Europa en el que se relacionó una medida de personalidad con la participación de delitos económicos cometidos por individuos con ocupaciones de nivel jerárquico superior. Concretamente, compararon a un grupo de convictos por delitos de cuello blanco, como por ejemplo evasión fiscal, malversación de fondos o fraude financiero, con un grupo de directivos de distintas compañías pertenecientes a sectores como el farmacéutico, el químico, el bancario o el petrolero. Los resultados encontrados mostraron que, de modo contrario a lo esperado, los sujetos convictos eran los que obtenían mayores puntuaciones en el factor de personalidad conciencia ( $r = -.17$ ; 0 = criminales y 1 = no criminales). Los autores explican que estos resultados pueden deberse al modo de operacionalizar la variable *conducta criminal*, para lo cual se siguió la definición de delito económico según lo establecido en la legislación alemana, y en la que tienen cabida comportamientos que, aunque estando prohibidos por ley, implican, por ejemplo, un beneficio económico para la organización. Blickle y sus colegas también señalan que los sujetos infractores son antiguos ocupantes de puestos de nivel elevado. Parece razonable pensar que estos sujetos cuentan con elevadas puntuaciones en conciencia, en escrupulosidad, o en perseverancia y que por ello han conseguido llegar a ese tipo de puestos de trabajo. Aun así, estos autores sugieren que es posible que un elevado nivel de competencia técnica, alcanzado gracias a los rasgos de personalidad relacionados con el factor conciencia, lleven a este tipo de personas a percibir un bajo riesgo de ser detectados al

participar en conductas de fraude económico y que, por tanto, sean más propensos a participar en las mismas. No obstante, hay una explicación alternativa a la ofrecida por Bickle et al. (2006) y reside en que la distribución de los datos de conciencia es extraordinariamente asimétrica y con una elevada curtosis (Media= 5, SD= 0.52, Min= 2.41, Max=5). Estas condiciones vulneran los supuestos de distribución normal multivariada requeridos para el cálculo de la correlación de Pearson.

Más recientemente, Turner (2014) señaló la existencia de factores que ejercen cierta presión en los individuos como la falta de equilibrio entre la remuneración percibida y el trabajo aportado o presiones por alcanzar objetivos financieros personales. Aun así, destaca la importancia de considerar el perfil de personalidad de los infractores porque no todas aquellas personas sometidas a ese tipo de presiones cometen delitos de naturaleza económica. Turner (2014) insiste en la escasez de estudios que analicen el rol de la personalidad como antecedente de la ocurrencia de problemas financieros o contables y afirma, que tras haber realizado una extensa búsqueda de la literatura, no pudo encontrar encontrado ninguna investigación más allá de los estudios de Collins y Schmidt (1993), Kolz (1999), Alaletho (2003) y Bickle et al. (2006) ya mencionados. Por este motivo, Turner (2014) se centra en el análisis de las características de personalidad del individuo y su capacidad para predecir la ocurrencia de conductas económicas desviadas. En esta investigación, utilizó una muestra de 357 estudiantes universitarios a los que se les presentaron dos escenarios referidos a una situación de fraude contable. Ambos escenarios describían una situación de evasión fiscal en relación a los beneficios económicos de la empresa para que se hipotéticamente trabajan, lo que les permite beneficiarse personalmente de una cantidad de dinero que perjudica al gobierno (oficina tributaria) en uno de los escenarios y a los accionistas de la empresa en el segundo escenario. Además, se les pidió que respondiesen a las cuestiones planteadas

sabiendo que en un caso no existía ninguna posibilidad de ser descubiertos y que, en otra, existía un 10% de posibilidades de ser detenidos. Esto fue aplicado a los dos escenarios descritos.

Los resultados obtenidos indicaron que los factores de personalidad amigabilidad y conciencia (en su polo opuesto) ejercían un impacto significativo en la propensión del individuo de incurrir en conductas de fraude fiscal en ambos escenarios e independientemente de la probabilidad de ser detectado, alcanzándose un peso beta promedio de  $-.52$  en el caso de amigabilidad y de  $-.26$  en el de conciencia. En cuanto a las restantes dimensiones de personalidad, éstas no mostraron efectos significativos, al predecir el fraude fiscal evaluado a través del escenario en el que se afecta a los accionistas de la empresa y en el que existe un 10% de probabilidades de que el sujeto sea detectado cometiendo esa infracción, excepto el factor de neuroticismo ( $\beta = -.18, p < .01$ ).

En resumen, tras revisar los hallazgos de la investigación sobre la relación entre las características de personalidad, en particular el modelo de los Big Five, y la propensión a cometer delitos de cuello blanco, especialmente relacionados con la evasión fiscal, se puede concluir que:

(a) la atención empírica prestada al papel de las variables psicológicas como antecedentes del fraude fiscal es muy escasa,

(b) todavía es más escasa cuando se trata de variables de personalidad evaluadas mediante el modelo de los cinco grandes factores de personalidad, y

(c) aun así, los pocos estudios científicos que relacionan estas variables han demostrado que los resultados empíricos apoyan la utilización de este modelo de personalidad, especialmente las dimensiones de conciencia y amigabilidad para predecir la ocurrencia de conductas económicas desviadas, como, por ejemplo, el fraude fiscal.

### 1.3. TEORÍA GENERAL DEL DELITO

La Teoría General del Delito (*General Theory of Crime*) desarrollada por Gottfredson y Hirschi (1990) es una de las teorías criminológicas que más atención ha recibido en la explicación empírica de la conducta delictiva. Gottfredson y Hirschi (1990) señalan que el delito es sólo una pequeña parte de un conjunto mucho más amplio de actos desviados entre los que se incluye la evasión fiscal, las conductas económicas desviadas, los accidentes, el abuso de sustancias o las faltas injustificadas al trabajo. En su concepción, el delito consiste en “*actos de fuerza o fraude emprendidos en pos de los intereses de uno mismo*” (Gottfredson y Hirschi, 1990, p. 15).

Estos autores describen al delincuente no como un genio de intenciones perversas, sino más bien como un individuo que posee poco control sobre sus impulsos y deseos. Cuando estas pretensiones suponen algún tipo de conflicto con sus intereses a largo plazo, aquellos que poseen poco control optan por satisfacer sus deseos más inmediatos. En cambio, los individuos con un mayor control de sus impulsos consideran las consecuencias negativas que la satisfacción de esos deseos implicaría. Esto sería aplicable a aquellos individuos que, pese a desear obtener un beneficio económico derivado del incumplimiento de sus obligaciones tributarias, consiguen controlar su conducta porque consideran las consecuencias negativas de tales actos tanto para sí mismos como para los demás (por ejemplo, defraudar al sistema, pagar una multa, ir a prisión).

Gottfredson y Hirschi (1990) señalan asimismo que aquellos actos relacionados con el fraude y la malversación, no entrañan normalmente la ganancia de grandes sumas de dinero que puedan llegar a convertir en rica a una persona. Esto no quiere decir que en raras

ocasiones algún infractor pueda llegar a hacerse con cantidades importantes de dinero. Aun así, esto no es lo normal.

Para estos autores, la causa de las distintas formas de desviación, incluyendo la evasión fiscal, es única. Desde su perspectiva, una única teoría puede ser aplicada en la explicación de todos los tipos de delitos de cuello blanco (evasión fiscal, fraude a la seguridad social, fraude médico o uso de información privilegiada, entre otros), así como de aquellos crímenes más obvios como el asesinato, la violación, el tráfico de drogas, el vandalismo o el hurto. La base de su teoría y la causa de la ocurrencia de todas estas conductas es el *bajo autocontrol* del individuo. Según Gottfredson y Hirschi (1990), cuando se produce una oportunidad, la explicación de las conductas desviadas a nivel individual reside en este rasgo de personalidad. De esta forma, en su opinión es más razonable hablar de distintos tipos de delitos y crímenes que de distintos tipos de delincuentes y criminales, ya que los individuos no presentan un afán especial por cometer un tipo concreto de conducta desviada en exclusión de los demás. Por este motivo, tanto los actos delictivos como otras conductas análogas encuentran su explicación en la ausencia de autocontrol del individuo que los comete, sin hacer distinción entre unas conductas u otras.

Siguiendo esta teoría, la participación en conductas desviadas implica para las personas con bajo autocontrol (pág. 89):

1. Una *satisfacción inmediata de los deseos*. Las personas con bajo autocontrol presentan una orientación al “aquí y ahora”. Por el contrario, aquellos individuos con mayor capacidad de autocontrol pueden postergar las gratificaciones.
2. Una *satisfacción fácil o simple de los deseos*. Este tipo de conductas proporcionan al individuo dinero sin esfuerzo o venganza sin plazos judiciales. Las personas con bajo

autocontrol presentan una mayor propensión a ser poco tenaces, diligentes o persistentes.

3. Algo *excitante, arriesgado o emocionante*. Esta clase de actos implican peligro, poder, engaño, agilidad, rapidez, sigilo. En este sentido, las personas que carecen de autocontrol tienden a ser arriesgados, aventureros, activos. Por su parte, los que puntúan alto en autocontrol son cautelosos, prudentes y muestran una mayor preferencia por lo cognitivo y lo verbal más que por lo físico.
4. *Los beneficios a largo plazo son escasos*. Los beneficios derivados de la actividad criminal no son equivalentes a los que se obtienen cuando se actúa de modo honesto. Los actos desviados interfieren con los compromisos a largo plazo de los individuos (por ejemplo, en sus trabajos, en sus familias o en su relación con el sistema).
5. *Poca planificación y destreza*. Gottfredson y Hirschi (1990) sostienen que los requisitos cognitivos exigidos por la mayoría de las conductas desviadas son mínimos. Por este motivo, los sujetos con bajo autocontrol no necesitan poseer habilidades especiales o un nivel extraordinario de competencia académica.
6. Un *daño para la "víctima"*. Los actos criminales propiamente dichos afectan de forma negativa a la víctima. Por ejemplo, sus propiedades son robadas, su cuerpo sufre lesiones o su privacidad es violada. En el caso que aquí ocupa, la víctima no se trata de una persona física, sino del sistema tributario que, en última instancia, afecta a toda la sociedad en general.

Gottfredson y Hirschi (1990) señalan que este rasgo de personalidad que denominan autocontrol se compone de seis elementos: 1) *impulsividad* u *orientación al ahora*, 2)

*preferencia por tareas simples, 3) búsqueda de riesgo, 4) preferencia por lo físico en lugar de lo cognitivo, 5) egocentrismo y 6) facilidad por perder el temperamento.*

Si se considera el marco conceptual del modelo de los Big Five descrito en el apartado anterior, se puede relacionar el mismo con los seis elementos del concepto de autocontrol propuesto por Gottfredson y Hirschi (1990). Puede apreciarse que el autocontrol podría considerarse como un compuesto de facetas pertenecientes a las dimensiones de conciencia, extraversión, amigabilidad, apertura a la experiencia y estabilidad emocional, si bien el factor dominante es el de conciencia.

Una de las características que diferencia la Teoría General de Delito de la mayoría de teorías modernas propuestas para explicar las conductas desviadas es el origen causal del autocontrol. Mientras que en las propuestas previas el delincuente era visto como el resultado de una serie de condiciones específicas o presiones externas, las causas del autocontrol son pasivas y sus elementos aparecen en ausencia de disciplina, perseverancia y entrenamiento. Gottfredson y Hirschi (1990) mencionan la escasa relevancia otorgada por las propuestas y teorías previas a las diferencias individuales en tanto que factores causales de la conducta criminal y denuncian que durante décadas éstas fueron relegadas a un segundo plano, especialmente en el campo de la criminología en el que el contexto y el impacto de la situación eran considerados como las causas fundamentales de la conducta humana.

### *1.3.1. Evidencia empírica de la teoría general del delito*

Los resultados empíricos encontrados hasta la actualidad apoyan el uso de la teoría planteada para predecir conductas desviadas. Por ejemplo, Marcus y Schuler (2004) comprobaron que el bajo autocontrol del individuo se relacionaba con su propensión a



cometer conductas desviadas en el lugar de trabajo (por ejemplo, conductas de fraude y engaño) alcanzando tamaños del efecto de hasta  $r = -.63$ . Otros estudios primarios confirman la capacidad predictiva del autocontrol en relación a conductas como el vandalismo, el consumo de alcohol y drogas, el robo, el juego patológico, los hurtos o conductas sexuales arriesgadas (Arneklev, Grasmick, Tittle y Bursik, 1993; Jones y Quisenberry, 2004; Piquero y Tibbetts, 1996; Vazsonyi, Pickering, Junger y Hessing, 2001).

Una de las investigaciones más relevantes sobre la Teoría General del Delito es el estudio de Pratt y Cullen (2000), quienes llevaron a cabo un meta-análisis sobre la capacidad predictiva del autocontrol. Los resultados mostraron que esta característica de personalidad era un predictor importante de la ocurrencia de conductas delictivas y comportamientos similares. Pratt y Cullen (2000) señalaron que pese a ser una teoría que no está exenta de críticas, su capacidad para determinar la ocurrencia de actos delictivos era innegable. Su meta-análisis incluyó 126 estudios ( $N$  total = 49,727) y encontraron que el tamaño del efecto promedio observado fue de  $r = .26$  cuando la medida considerada eran las actitudes hacia el delito y de  $r = .28$  cuando se trataba de conductas propiamente dichas.

Por otra parte, Gottfredson y Hirschi (1990) indican también que la conducta desviada se manifiesta cuando el individuo, además de poseer un bajo autocontrol, tiene la oportunidad de actuar de forma delictiva. En el estudio de Pratt y Cullen (2000), al examinar la capacidad predictiva de la interacción entre el bajo autocontrol y la oportunidad de comportarse de forma desviada, se encontró que el tamaño del efecto se incrementaba hasta  $r = .58$ . Además, los resultados obtenidos al diferenciar entre conductas delictivas y otras conductas de riesgo (p. ej., fumar o conducción rápida), los tamaños del efecto fueron respectivamente de  $r = .24$  y  $r = .35$ . Como conclusión a este estudio, Pratt y Cullen sugirieron que las investigaciones

futuras que deseen esclarecer los motivos de la conducta delictiva deberían considerar en algún momento de su desarrollo el efecto del bajo autocontrol.

Aunque en el meta-análisis de Pratt y Cullen (2000) no se diferencia entre las distintas conductas desviadas, existe evidencia empírica que confirma que el bajo autocontrol también predice de forma específica la ocurrencia de delitos económicos o de cuello blanco. Por ejemplo, en el estudio de Collins y Schmidt (1993) se encontró que los individuos encarcelados por delitos de cuello blanco obtenían de forma sistemática puntuaciones inferiores en autocontrol si se comparaban con los ocupantes no delincuentes de puestos de autoridad. En este caso, el tamaño del efecto observado fue, en promedio para dos muestras, de  $r = .15$ . Collins y Schmidt (1993) sugirieron que las bajas puntuaciones en autocontrol indicaban, entre otras cosas, egoísmo y egocentrismo, posibles atributos de aquellos individuos que defraudan. Burton, et al. (1998) examinaron la relación entre el bajo autocontrol del individuo y la presencia de conductas como no reportar todos los ingresos en la declaración de impuestos, reclamar deducciones falsas en dichas declaraciones, sustraer dinero de la empresa en la que se trabaja o presentar reclamaciones falsas a las compañías aseguradoras. Los resultados encontrados mostraron una correlación observada de  $r = .34$  entre ambas variables ( $r = .36$  en el caso de los hombres y  $r = .31$  en el de las mujeres).

Aunque con un resultado de menor magnitud, Blickle, et al. (2006) también comprobaron que cuanto menor era la puntuación alcanzada por los sujetos evaluados en una escala de autocontrol, mayor lo era también su propensión a cometer crímenes de cuello blanco, encontrando una correlación entre las variables de  $r = .11$ . Welch, Tittle y Grasmick (2006) hallaron un coeficiente beta de  $\beta = -.40$  entre el nivel de autocontrol del sujeto y la probabilidad futura de cometer conductas de fraude fiscal.

De la revisión de los resultados descritos puede concluirse que, aunque no existen datos meta-analíticos que muestren de modo específico la capacidad predictiva del bajo autocontrol en relación a las conductas de fraude tributario y evasión fiscal, indirectamente los resultados del meta-análisis de Pratt y Cullen (2000), junto con las investigaciones primarias desarrolladas al respecto apoyan la hipótesis de que el auto-control es una variable relevante para predecir conductas fiscalmente económicamente fraudulentas.

#### 1.4. TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANIFICADA

La Teoría de la Conducta Planificada (*Theory of Planned Behavior*) parte del propósito de Ajzen (1988, 1991) de demostrar, mediante un modelo teórico, que la intención del sujeto y otras características individuales determinan la conducta humana. Ajzen (1991) señala que la teoría está formada por cuatro elementos antecedentes de la conducta:

1. La *intención* de comportarse de un modo determinado. La intención es el elemento central de la teoría de la conducta planificada. Ajzen (1991) señala que las intenciones capturan aspectos motivacionales que influyen en la conducta y que son indicadores de en qué medida la gente está dispuesta a llevar a cabo una acción determinada. De esta forma, cuanto más fuerte es la intención de actuar de un modo concreto, más probable es la ocurrencia de dicha acción. Por ejemplo, cuanto mayor es la intención de un individuo de evadir el pago de sus impuestos, mayor es la probabilidad de que finalmente termine no cumpliendo con sus obligaciones tributarias. Según esta teoría, la intención de comportarse de un modo específico puede ser determinada con elevada precisión si se conocen las

actitudes del individuo hacia esa conducta, las normas subjetivas y el control conductual percibido.

2. La *actitud* hacia la conducta. La actitud se refiere al “*grado con el que una persona realiza una evaluación favorable o desfavorable de la conducta en cuestión*” (Ajzen, 1991, pág. 188). De este modo, cuanto más favorable es la actitud del individuo hacia la conducta, más probable es que tenga la intención de cometer ese acto y de que, por tanto, actúe de ese modo. Aplicado a las conductas de evasión fiscal, se podría considerar que, si evadir el pago de los impuestos no atenta contra los principios morales del sujeto, cuanto más favorable sea la actitud más probable será la intención de actuar de dicho modo. Aun así, la importancia relativa de la actitud varía dependiendo de la situación, de forma que existen ocasiones en que sólo las actitudes son determinantes de la intención y casos en que se requiere, además, del efecto de la norma subjetiva y del control percibido de la conducta.
3. La *norma subjetiva*. La norma subjetiva se refiere a la “*presión social percibida para realizar o no la conducta en cuestión*” (Ajzen, 1991, pág. 188). En el contexto de interés para esta tesis doctoral, se podría afirmar que cuanto menor es la presión para no cometer fraude fiscal, mayor es la probabilidad de que el individuo incurra en este tipo de conductas. Esto sucedería, por ejemplo, cuando las personas importantes para el sujeto (por ejemplo, su familia, sus amigos o sus compañeros de trabajo o personas que sirven de referencia) no desapruiban o no dan importancia al hecho de que el sujeto no pague sus impuestos. Además, del mismo modo que con las actitudes hacia la conducta, su peso relativo depende de la situación concreta.

4. El *control conductual percibido*. La teoría señala que el control real de la conducta es un elemento muy importante, pero que casi tan importante es la percepción que el sujeto tiene del control sobre la conducta. Según Ajzen, este componente se refiere a “*la percepción que tiene el individuo acerca de la facilidad o dificultad de llevar a cabo un comportamiento de interés*” (Ajzen, 1991, pág. 183). La teoría de la conducta planificada sostiene que la percepción del control de la conducta, junto con la intención de comportarse de un modo determinado, predicen directamente la conducta. Esto es así porque, por un lado, y considerando constante la intención, el esfuerzo ejercido para llevar a cabo una conducta con un resultado exitoso tiende a incrementarse cuando el sujeto percibe que tiene el control sobre la acción. Aplicado al contexto que aquí ocupa, incluso cuando dos personas tienen la misma intención de evadir el pago de sus impuestos y ambas tratan de hacerlo, aquél que confía en que puede hacerlo de forma exitosa (por ejemplo, que no será descubierto por las autoridades y que la evasión le proporcionará un beneficio), tiene más probabilidades de perseverar en el intento que la persona que duda de su capacidad. Por otro lado, porque el control real de la conducta puede ser sustituido por el control percibido de la misma. Cuanto más realista es el control percibido (por ejemplo, porque sujeto posee mucha información o porque conoce bien los recursos de los que dispone), mayor es la probabilidad de que intente comportarse de ese modo. Aplicado al contexto que aquí ocupa, una percepción realista del control de la conducta tendría lugar cuando el individuo conoce perfectamente las lagunas legales en materia fiscal o sabe que las posibilidades de ser descubierto son muy bajas.

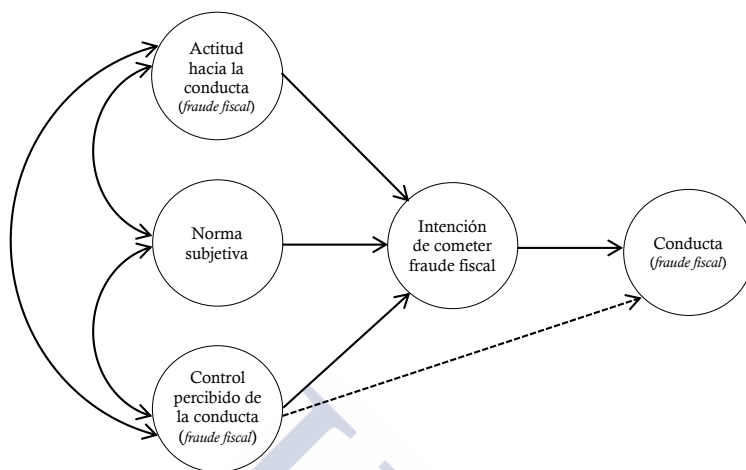


Figura 1. Representación Gráfica de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1988; 1991)

La representación gráfica de la teoría aparece en la Figura 1. Como se puede ver, y como previamente se explicó, la actitud hacia la conducta, la norma subjetiva y el control percibido de la conducta determinan directamente la intención del sujeto de comportarse de un modo determinado. Además, cuanto más favorables son estos tres elementos, mayor es la intención de incurrir en una conducta concreta. Por otra parte, la intención determina de forma directa la ocurrencia de la conducta y es posible que suceda lo mismo en el caso del control subjetivo de la conducta. Cuando el control subjetivo es próximo al control real, entonces predice de forma directa el comportamiento del individuo.

#### 1.4.1. Evidencia empírica de la teoría de la conducta planificada

Beck y Ajzen (1991) analizaron la capacidad predictiva de los elementos de esta teoría en relación a tres conductas desviadas: (1) copiar en exámenes, (2) hurto en establecimientos y (3) utilizar falsas excusas para la consecución de beneficios académicos. Los resultados

encontrados indicaron que la intención predecía la ocurrencia de las conductas descritas con tamaños del efecto de  $r = .87$ ,  $r = .90$  y  $r = .85$ , respectivamente. Además, la intención de participar en cada una de las conductas era directamente determinada por el control percibido, las normas subjetivas y las actitudes del individuo. En este caso, los análisis de regresión jerárquica múltiple indicaron que la varianza explicada por estos tres antecedentes en relación a la intención de copiar era de  $R = .82$ , en el caso de la intención de hurtar era de  $R = .83$  y en el caso de la intención de mentir era de  $R = .79$ . En conjunto, los hallazgos descritos apoyan la propuesta de que la Teoría de la Conducta Planificada es un buen modelo para predecir la participación del individuo en comportamientos no deseables. Por otra parte, Armitage y Conner (2001) llevaron a cabo un meta-análisis en el reportan un tamaño del efecto de  $r = .47$  ( $N = 26235$ ,  $K = 48$ ) entre la intención y la conducta desviada. Además, las correlaciones promedio entre la actitud hacia la conducta, la norma subjetiva y el control percibido del comportamiento en relación a la intención fueron de  $r = .49$ ,  $r = .34$  y  $r = .43$ , respectivamente.

En la materia que aquí ocupa, el elemento subjetivo del fraude fiscal está directamente relacionado con la intención de evadir, beneficiándose de la omisión normativa o de la ausencia de reglamentación con el propósito de ventajas fiscales. Es a través de este aspecto psicológico intencional como se distingue entre la verdadera evasión fiscal y otras situaciones con valores y regímenes jurídico-fiscales diferentes.

No existe ningún meta-análisis que de forma específica estudie la capacidad predictiva de la Teoría de la Conducta Planificada en relación con el fraude fiscal. No obstante, sí existen algunos estudios primarios al respecto. Por ejemplo, Hanno y Violette (1996) relacionaron el cumplimiento individual tributario con los elementos de la *Teoría de la Acción Razonada* de Fishbein y Ajzen (1975), modelo predecesor de la Teoría la Conducta

Planificada, teoría esta última que replica todos los elementos de la primera excepto el componente de control percibido de la conducta. Hanno y Violette (1996) encontraron que la correlación entre la intención de cumplir con las leyes tributarias y la conducta de cumplimiento o incumplimiento efectivo con dichas normas era de  $r = .58$ . Por su parte, las actitudes hacia el cumplimiento tributario (evaluadas a través de la percepción de gravedad de las consecuencias de cumplir o no cumplir con estas normas y de la probabilidad de que esas consecuencias tengan efectivamente lugar) y la norma subjetiva (evaluada a través del grado de aprobación del incumplimiento de este tipo de normas por personas importantes para los sujetos evaluados), consiguieron en esta muestra explicar un 49% de la varianza de la intención de cumplir con las normas tributarias. Bobek y Hafield (2003) evaluaron la capacidad de la Teoría de la Conducta Planificada en el caso de la conducta de cumplimiento con el deber de pagar los impuestos. Evaluando la norma subjetiva como la percepción de que la mayor parte de la gente conocida aprobaría que el sujeto engañase, el control percibido de la conducta como la creencia de ser auditado si engaña y de que al ser auditado se descubriría el engaño y las actitudes como la probabilidad que el sujeto atribuye de que la conducta de engaño conducirá a una consecuencia particular (por ejemplo, si creen que al engañar obtendrían un beneficio económico) junto con la valoración de la favorabilidad de cada consecuencia (por ejemplo, estaría contento si el engañar tuviera como consecuencia pagar menos tasas), Bobek y Hafield (2003) encontraron apoyo para la teoría pero no fue completo. Datos más contradictorios fueron los obtenidos por Hessing, Elffers y Weigel (1988) quienes encontraban que la actitud hacia la evasión fiscal y la variable de norma subjetiva predecían de forma significativa las conductas autorreportadas de evasión fiscal pero no las conductas de evasión fiscal oficialmente registradas.



Cullins, Jones y Savoia (2012) sugirieron que las diferencias entre países en los niveles de cumplimiento tributario se explican por las diferencias en las normas sociales. Los resultados obtenidos en su estudio señalan que las normas sociales, entendidas como la identidad tributaria nacional y por el nivel de educación de los individuos, determinan de forma directa y significativa la propensión de los individuos de cumplir con sus obligaciones tributarias. Más recientemente, Jiménez e Iyer (2016) encontraron una relación de  $r = .19$  entre una medida de normas subjetivas y la intención de cumplir con sus obligaciones fiscales.

En resumen, si bien la investigación sobre la Teoría de la Conducta Planificada aplicada a la evasión fiscal es escasa, los resultantes publicados hasta el presente indican que ha recibido de modo consistente apoyo empírico, de modo tal que las actitudes y la intención de defraudar serían dos potentes predictores de la conducta real de evasión fiscal.

### 1.5. TEORÍA DE LAS PROSPECTIVAS (PROSPECT THEORY)

Defraudar o no defraudar al fisco supone, en última instancia, una decisión que comporta riesgo. Por ello, algunos autores han tratado de explicar la conducta fiscal fraudulenta en términos de la utilidad económica de la decisión de defraudar. En este contexto, una cuarta teoría psicológica que se ha aplicado al caso del fraude fiscal ha sido la Teoría de las Prospectivas (Kahneman y Tversky, 1979). La *Prospect Theory* o *Teoría de las Prospectivas*, que se podría también traducir como la teoría de la probabilidad futura o de las expectativas o de la previsión, es un modelo descriptivo de la toma de decisión bajo riesgo e incertidumbre. Esta teoría ha sido propuesta por Kahneman y Tversky (1979) como un modelo alternativo a la Teoría de la Utilidad Esperada (TUE; Bernoulli, 1738). Durante

décadas, la teoría de la utilidad esperada ha sido el modelo dominante de análisis de la toma de decisión individual bajo riesgo. Sin embargo, una importante evidencia empírica ha demostrado que las preferencias individuales sistemáticamente vulneran los principales axiomas en que se sustenta dicha teoría. Como resultado Kahneman y Tversky (1979; 1984; Tversky y Kahneman, 1992) desarrollaron la Teoría de las Prospectivas. Aunque, esta teoría ha sido inicialmente aplicada a resultados económicos (juego, cumplimiento fiscal), se puede extender a otros contextos que impliquen elección: salud, seguros sociales.

La Teoría de las Prospectivas trata de describir el patrón de conducta de las personas en la toma de decisión real que envuelva riesgo o incertidumbre. Para ello, diferencia entre dos fases en la toma de decisión. Una es la fase de edición, donde los sujetos tratan de organizar los resultados de las prospectivas aplicando los heurísticos cognitivos. La segunda fase consiste en la valoración de cada una de las prospectivas, otorgándole un valor o utilidad, para escoger aquella alternativa de mayor utilidad. Los principales elementos de esta teoría son:

(A) La función del valor subjetivo propuesto por la Teoría de las Prospectivas se caracteriza por: (1) se define en término de ganancias y pérdidas en función de las desviaciones del punto de referencia; (2) generalmente es cóncava en el dominio de las ganancias, implicando aversión al riesgo, y convexa en el dominio de las pérdidas, lo que indica búsqueda del riesgo; (3) la pendiente es más empinada para las pérdidas que para las ganancias;

(B) La función de valor decisorio se caracteriza porque (1) es una función regresiva y no lineal de la escala de probabilidad (2) al infravalorar las probabilidades media-altas en eventos ciertos, la gente tiende a mostrar aversión al riesgo en el dominio de las ganancias y

a buscar el riesgo en el dominio de las pérdidas; sin embargo, al sobrevalorar las probabilidades bajas en eventos inciertos, la gente tiende a buscar el riesgo en el dominio de las ganancias y la aversión al riesgo en el dominio de las pérdidas (3) la forma de la curva es cóncava cerca del 0 y convexa cerca del 1, debido a la disminución de la sensibilidad.

#### *1.5.1. Aplicación de la teoría de las prospectivas a la evasión fiscal*

La observación empírica ha demostrado que la Teoría de las Prospectivas explica de forma más satisfactoria la evasión fiscal que la Teoría de la Utilidad Económica (Dhami y al-Nowaihi, 2007, 2010; Elffers y Hessing, 1997; Piolatto y Trotin, 2016; Yaniv, 1998). Las diversas aplicaciones de la Teoría de las Prospectivas al campo de la evasión de impuestos han tratado de explicar por qué los ciudadanos pagan o evaden impuestos. Los modelos propuestos explican el fenómeno del fraude en base a cuatro conceptos o variables: (a) el punto de referencia; (b) la carga fiscal; (c) la probabilidad de ser auditado, y (d) el estigma social de ser descubierto. Seguidamente se describe cada uno de los conceptos.

**(A) Punto de referencia (*reference point*):** De acuerdo con la Teoría de las Prospectivas, los individuos tienden a adoptar diferentes preferencias en la toma de decisión en función de si el resultado que esperan obtener es positivo (ganancia) o negativo (pérdida). Para calificar el resultado esperado en términos de ganancias o pérdidas, se toma un punto de referencia, denotado como  $R$ . Si aplicamos este principio al campo de la evasión fiscal, se obtiene que cuando el contribuyente percibe que los impuestos pagados hasta el momento son superiores a la carga impositiva real que debe hacer frente, espera obtener una ganancia (devolución de las rentas) a través de su declaración de las rentas. Por el contrario, cuando los impuestos adelantados son menores o iguales a la responsabilidad fiscal a la que debe hacer frente, lo percibe como una pérdida (pago adicional de impuestos) o estado neutro (no

ganancia ni pérdida). De acuerdo con lo anterior, en el caso de esperar una ganancia, el contribuyente sentirá aversión al riesgo y no evitará el pago de sus impuestos, mientras que si espera una pérdida buscará el riesgo para tratar de minimizar las pérdidas previstas. De este modo, bajo la Teoría de las Prospectivas, la función de utilidad de los contribuyentes es convexa para las pérdidas; desencadenando la posible evasión fiscal (Elffers y Hessing, 1997; Dhami y al-Nowaihi, 2007; Yaniv, 1998).

Debe tenerse en cuenta, que el punto de referencia de la mayor parte de los modelos de evasión fiscal, aplicando la Teoría de las Prospectivas, suele ser el estado final de los ingresos legales del contribuyente después de haber pagado los impuestos (Dhami y al-Nowaihi, 2010; Piolatto y Trotin, 2016; Yaniv, 1998). De acuerdo con Bernasconi y Zanardi (2004) existen dos posibles estados de los que partir: la renta es auditada o la renta es no auditada. En ambos estados se puede estar en el dominio de las ganancias o en el de las pérdidas. En cualquier caso, las dos situaciones interesantes desde el punto de vista de la evasión fiscal sería el dominio de las ganancias para el estado de la renta no auditada y el dominio de las pérdidas para la renta auditada; pero en ambos casos el punto de referencia debe ser el estado final de los ingresos legales del contribuyente después de haber pagado los impuestos (Dhami y al-Nowaihi, 2007). Por lo tanto, se asume, bajo la Teoría de las Prospectivas, que la evasión de impuestos está determinada por la cantidad monetaria pagada anticipadamente como impuesto (Yaniv, 1998).

**(B) Carga Fiscal (Tax rate):** El contribuyente obtiene unas rentas anuales,  $W$ , (por su trabajo, por bienes muebles e inmuebles, beneficios por ventas, etc.) y éstas deben ser declaradas,  $D$ , por lo dicho contribuyente a través del formulario correspondiente. Es el contribuyente decide si declara todas las rentas o solo una parte de ellas y el Gobierno grava dichas rentas con un impuesto,  $t$ , determinado.

La aplicación de la teoría de la utilidad económica al campo de la evasión fiscal ha mostrado la existencia de una relación negativa entre la carga impositiva y la evasión fiscal, de modo que a mayor carga impositiva menor evasión fiscal, llegando incluso a afirmarse que una carga impositiva del 100% reduciría la evasión fiscal. Este modelo es habitualmente conocido como "Paradoja Yitzhaki" o "Puzzle Yitzhaki" (Piolatto y Rablen, (2017). No obstante, esta afirmación es cuestionada por la evidencia empírica en el caso de los estudios aplicados que han encontrado que la relación entre la carga impositiva y la evasión fiscal es justamente la contraria, esto es, la existencia de una relación positiva: mayor tasa impositiva mayor evasión fiscal (ver, por ejemplo, Ali, Cecil y Knoblett, 2001; Clotfelter, 1983). Esta relación podría venir justificada por el hecho de que, ante una tasa impositiva más elevada, el contribuyente percibe una mayor pérdida de dinero y se arriesga para tratar de minimizar su grado final de pobreza a través de la evasión fiscal (al-Nowaihi y Dhami, 2010; Dhami y al-Nowaihi, 2007). Sin embargo, como se ha mostrado en el capítulo 1 de esta tesis con los datos de la Unión Europea, la relación entre la presión (carga) fiscal y el fraude puede ser diferente según se estime éste en volumen total o en porcentaje de PIB. En este último caso, la relación es negativa como sugiere al "Paradoja Yitzhaki".

**(C) Probabilidad de ser auditado (probability weighting function) y Penalización (penalty rate):** Si el contribuyente evade su obligación fiscal, existe una probabilidad  $p$  determinada de que sea descubierto por las auditorías llevadas a cabo por las autoridades tributarias. Por otra parte, si el contribuyente es descubierto, deberá abonar la cantidad no declarada,  $r^*(W-D)$  y además de una penalización  $\lambda$  por su comportamiento deshonesto. Esta penalización viene determinada por la normativa legal de cada Estado. Yaniv (1998) afirmó que la probabilidad de ser detectada la evasión fiscal no dependía de la actividad de evasión

fiscal llevada a cabo por el contribuyente, sino por la intensidad de las auditorías llevadas a cabo por las autoridades fiscales y el coste que la persecución del fraude fiscal pueda acarrear para las administraciones públicas. No obstante, Dhami y al-Nowaihi (2007) demostraron que la probabilidad de ser descubierta la evasión fiscal podría depender también de la cantidad evadida. De modo que, existe mayor probabilidad de ser descubierto cuanto mayor es la cantidad dineraria no declarada. Por su parte, Alm, Sanchez y De Juan (1995) llevaron a cabo un estudio experimental con sujetos españoles y estadounidenses y encontraron que el cumplimiento de las obligaciones tributarias aumenta a medida que se incrementa el ratio de auditorías y el ratio de penalización. En la misma línea, se encuentran los resultados hallados en el estudio llevado a cabo por Ali y colaboradores (2001). Ellos encontraron evidencias de que el ratio de auditorías llevadas a cabo y el ratio de penalización son elementos disuasorios del no cumplimiento de las obligaciones fiscales. Asimismo, encontraron que el grado de efectividad de estos instrumentos disuasorios dependía del nivel de ingresos o rentas del contribuyente, de modo que, el cumplimiento tributario crece con el nivel de ingresos y decrece con la tasa impositiva. Asimismo, la literatura científica muestra indicios de que la evasión fiscal decrece con la tasa de penalización (al-Nowaihi y Dhami, 2010; Dhami y al-Nowaihi, 2007). No obstante, otros estudios han demostrado que la tasa de penalización o el ratio de auditorías, frecuentemente, no son los únicos elementos disuasorios de evasión fiscal (Alm et al., 1995).

**(D) Estigma social (Stigma):** Algunos modelos de la explicación de la evasión fiscal que emplean la Teoría de las Prospectivas introducen el parámetro de estigma o estigma social, de modo que, si el contribuyente es descubierto sufrirá un cierto grado de estigmatización,  $S$ , por su comportamiento deshonesto. En este caso, se debe entender por estigma la desaprobación social por el comportamiento deshonesto de evadir los impuestos

al ser contrario a las normas culturales. Dhimi y al-Nowaihi (2007) afirman que la magnitud de este parámetro es muy pequeño y enumera tres razones por las que se considera que evadir, en general, no implica un gran estigma social para el evasor fiscal: (1) la identidad de los evasores no es de dominio público; (2) los contribuyentes se sienten menos culpables al cometer conductas deshonestas que afectan a la Administración Pública que a otra persona; y (3) probablemente el estigma se comience a sentir tras los eventos futuros que pueda desencadenar la conducta deshonestas, por ejemplo, una sanción (y no antes del fraude).

El estigma es interpretado como una tasa social que debe ser soportada por el evasor debido a la comisión de la actividad ilícita. Dhimi y al-Nowaihi (2007) encontraron que los contribuyentes con un nivel de estigma superior al valor crítico de estigma no evadían impuestos, mientras que los contribuyentes con un grado de estigma inferior al del nivel crítico de estigma cometían fraude fiscal. Del mismo modo, encontraron que el nivel de estigma es bajo cuando el impuesto es alto o percibido como injusto, lo que llevará a los contribuyentes a contemplar en mayor medida la posibilidad de la evasión.

Un estudio experimental llevado a cabo por Alm et al. (1995) encontró diferencias estadísticamente significativas en el grado de cumplimiento de las obligaciones tributarias entre individuos españoles e individuos de nacionalidad estadounidense, a pesar de que el diseño experimental empleado fuese idéntico. Estos autores encontraron que los estadounidenses en promedio cumplían más con las cargas impositivas que los españoles, sugiriendo que esta diferencia es debida al efecto de las diferencias en las normas sociales entre ambos países; demostrando así que el estigma o normas sociales produce un impacto sobre el cumplimiento o la evasión de impuestos.

Como se ha podido observar, diversos estudios han tratado de elaborar modelos a partir de la Teoría de las Prospectivas para ser aplicados a la evasión fiscal, demostrándose,

empíricamente su potencial explicativo en el campo del fraude tributario. Estos modelos se han centrado, principalmente, en el estudio de cinco variables que afectan a las decisiones de los contribuyentes a la hora de cumplir o no con las responsabilidades fiscales: punto de referencia, tasa impositiva, probabilidad de ser auditado y por lo mismo de ser detectada la evasión de impuestos, la penalización por la cantidad monetaria dejada de declarar y el estigma social que implica ser descubierto. En síntesis, la evidencia empírica ha indicado que:

- (1) El punto de referencia determina si el contribuyente percibirá que del cumplimiento de las obligaciones tributarias va a obtener una ganancia o una pérdida (Dhami y al-Nowaihi, 2007);
- (2) Se ha demostrado que a medida que la tasa impositiva crece, la evasión fiscal también lo hace (Nowaihi y Dhami, 2010). Sin embargo, este resultado es contradictorio con los datos de la Unión Europea ofrecidos en el capítulo 1, donde pudo apreciarse que la presión fiscal correlacionaba negativamente con el porcentaje de economía oculta, aunque en términos de volumen la correlación era positiva, por lo que puede esta relación sugerida por la teoría podría ser artificial al depender del modo en cómo se estime la evasión fiscal.
- (3) La probabilidad de ser descubierta la evasión fiscal podría depender de la cantidad evadida (Dhami y al-Nowaihi, 2007). La atención de las autoridades tributarias y las auditorías serían más intensas en volúmenes altos que a bajos.
- (4) Si el contribuyente percibe que existe una elevada probabilidad de ser descubierto mediante una auditoría y que la sanción o penalización por su actividad ilícita no es desdeñable la evasión fiscal decrecerá (Ali, et al., 2001).



- (5) Por último, se ha demostrado que, aunque el efecto del estigma social es pequeño, produce un efecto disuasorio en la toma de decisión de si evadir las responsabilidades tributarias (Dhami y al-Nowaihi, 2007).

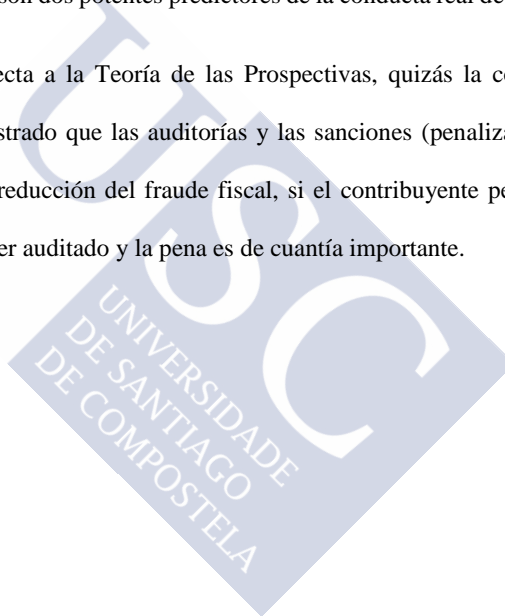
Una vez expuestas las cuatro teorías anteriores es procedente finalizar este capítulo con un resumen de las principales conclusiones que pueden establecerse a partir de la revisión realizada de la literatura:

1. Las variables relacionadas con la personalidad en general, y los Big Five en particular, han recibido escasa atención en la investigación del fraude fiscal
2. Los escasos estudios realizados muestran que los factores de conciencia, amigabilidad y estabilidad permiten diferenciar a los delincuentes de cuello blanco (entre ellos los defraudadores fiscales) de las personas que cumplen con sus obligaciones legales. Por ello, puede plantearse la hipótesis de que los Big Five son predictores de variable implicadas en el fraude fiscal, como las actitudes hacia el fraude, la intención de defraudar y la propia conducta de fraude fiscal.
3. El elemento central de la Teoría General del Delito, el auto-control, está relacionado con los Big Five y puede concebirse como un compuesto de facetas pertenecientes a las dimensiones de conciencia, extraversión, amigabilidad, apertura a la experiencia y estabilidad emocional, si bien el factor dominante es el de conciencia. En este sentido, un bajo auto-control sería semejante a un bajo nivel de conciencia.
4. Del mismo modo, el auto-control puede relacionarse con la variable de personalidad Integridad, que también ha resultado ser un compuesto de conciencia, amigabilidad y estabilidad emocional, y en determinadas medidas, también de extroversión.

5. No se han realizado estudios en los que directamente se relacionase el autocontrol con las actitudes hacia el fraude fiscal, la intención de defraudar o el fraude fiscal, pero la evidencia indirecta indica que el autocontrol puede predecir estas tres variables.

6. Al igual que sucede con el Modelo de los Big Five y la Teoría General del Delito, la investigación sobre la Teoría de la Conducta Planificada aplicada a la evasión fiscal es también escasa, pero los resultados existentes indican que las actitudes hacia el fraude fiscal y la intención de defraudar son dos potentes predictores de la conducta real de evasión fiscal.

7. Por lo que respecta a la Teoría de las Prospectivas, quizás la conclusión más relevante, es que ha demostrado que las auditorías y las sanciones (penalización) son dos medios relevantes para la reducción del fraude fiscal, si el contribuyente percibe que hay elevadas posibilidades de ser auditado y la pena es de cuantía importante.



## CAPITULO 4

# LA TEORIA DE LA ATRIBUCIÓN Y EL MODELO DIMENSIONAL DE LAS ATRIBUCIONES CAUSALES DEL FRAUDE FISCAL EN ESPAÑA

UNIVERSIDADE  
DE SANTIAGO  
DE COMPOSTELA



## 1. TEORÍA DE LA ATRIBUCIÓN

Una de las aproximaciones teóricas más relevantes al estudio del fraude fiscal es la *Teoría de la Atribución*, conformada a partir de los desarrollos teóricos de Heider (1958), Jones y Davis (1965), Jones y Nisbett (1971), Kelley (1967; 1973), y Weiner (1972, 1979, 1986), y que Lewis (1982) empleó de forma pionera en la investigación del fraude fiscal dando un nuevo tratamiento psicológico a este problema. Más propiamente, lo que se conoce con el nombre de Teoría de la Atribución podría ser considerado como un grupo de teorías sobre las explicaciones causales de sentido común que emplean las personas (Antaki, 1981; Kelley y Michela, 1980; van Raaij, 1985).

La *Teoría de la Atribución* es una de las aproximaciones teóricas más estrechamente relacionadas con el estudio de los factores psicológicos causantes del fraude fiscal y, en su utilización pionera, Lewis (1982) la consideraba como una teoría es fundamental en la explicación del fraude fiscal. La mayor parte de los estudios que se habían desarrollado hasta ese momento sobre las causas psicosociales del fraude fiscal tenían en común el analizar las actitudes de los ciudadanos ante los impuestos (p.ej., Alvira y García López, 1981; Dubergé, 1965; Schmolders, 1958; 1970) y todos ellos habían descuidado el estudio de las atribuciones causales del fraude fiscal.

Los estudios sobre la atribución causal en la Psicología Social comenzaron a sucederse a partir de la obra de Heider (1958), *Psychology of Interpersonal Relations*, que fundamentó las propuestas teóricas de Jones y Davis (1965), Jones y Nisbett (1971), Kelley (1967, 1973) y Weiner (1974; 1985; 1986). El valor explicativo de la Teoría de la Atribución para la Psicología Económica fue establecido por Van Raaij (1985) y fue empleada

inicialmente por Lewis (1982), Salgado y Rechea (1985) y por Hite (1987) en su investigación sobre la evasión fiscal.

## 1.2 ORIGEN Y DESARROLLO DE LA TEORÍA DE LA ATRIBUCIÓN: LA PROPUESTA DE HEIDER (1958)

Esta teoría se fundamenta en las explicaciones causales de sentido común de las personas. El proceso mediante el cual tratamos de comprender el porqué de las conductas y los sucesos es conocido como atribución. “La atribución se refiere a nuestros esfuerzos por comprender las causas subyacentes a la conducta de los demás y, en algunas ocasiones, también subyacentes a nuestra conducta (Baron y Byrne, 1998, p. 53)”.

Partiendo de esta concepción, Heider (1958) elaboró una Teoría de la Atribución de carácter psico-social. En opinión de Heider (1958) al comprender las ideas de sentido común que aparecen en las explicaciones causales que sostienen las personas corrientes de los acontecimientos que les ocurren, se podría predecir mejor la conducta y las reacciones emocionales de la gente. Además, según Heider (1958), entender las relaciones existentes entre dichas explicaciones causales y la conducta de las personas, también nos ayudaría a predecir y a controlar nuestros ambientes.

De acuerdo a la propuesta de Heider (1958), en general, cuando las personas se interrogan acerca de por qué ocurre un determinado hecho o acontecimiento, responden con una serie de causas o explicaciones causales que poseen la característica de que pueden distinguirse como pertenecientes a la persona (características personales) o ser algo extraño a dicha persona (características ambientales). También distingue entre causas perdurables en el tiempo (denominadas estables) y causas pasajeras o variables.

Esta división de las causas empleadas por las personas para explicar su mundo en personales o ambientales y estables o variables es de gran importancia teórica ya que la conducta futura de las personas diferirá en función del tipo de causas que empleen. Estas ideas de Heider (1958) sobre la división de las causas en función de dos dimensiones conceptuales, encontraron un desarrollo posterior, por ejemplo, en el trabajo de Weiner y sus colegas (Weiner y Kukla, 1970; Weiner, Nierenberg, y Goldstein, 1976; Weiner, y Sierad, 1975). Weiner (1979; 1986; Weiner et al., 1972) siguiendo los planteamientos de Heider (1958) y de Rotter (1966) asume que las personas intentan responder a la pregunta "por qué" les ocurrió una determinada cosa y que su conducta futura dependerá fundamentalmente de las respuestas que emplean para tal cuestión; o sea, dependerá de la atribución causal que realicen.

Sin embargo, la explicación del proceso de atribución es una cuestión compleja, que ha hecho que a lo largo de los años se hayan propuesto diversas teorías para explicar su funcionamiento. Seguidamente se hace una breve exposición de las principales teorías surgidas de un modo cronológico en el marco de la atribución causal y que destacan por su relevancia e influencia en el avance del conocimiento sobre esta materia.

#### *1.2.1. Teoría de la inferencia correspondiente de Jones y Davis (1965)*

Esta fue la primera teoría que se apoyó en el planteamiento atribucional de Heider (1958). Sus autores, Jones y Davis (1965) plantean que las personas infieren cómo será el comportamiento de los demás a partir de la observación de su comportamiento habitual, de donde se extraen diversas tendencias o rasgos que se mantienen estables y que hacen que tiendan a resolver las diferentes situaciones a las que se enfrentan de forma similar. Sin

embargo, en ocasiones, el comportamiento está influenciado por factores externos que determinan que ciertas conductas no se ajusten con los patrones, preferencias o rasgos de las personas.

De acuerdo con esta teoría, es más probable que lleguemos a la conclusión de que la conducta de los demás refleja rasgos o tendencias estables cuando: (1) ha sido libremente escogida, (2) cuando produce efectos distintivos poco frecuentes y (3) es baja en deseabilidad social.

### *1.2.2 El modelo ANOVA de Kelley (1967).*

La teoría de Kelley de las atribuciones causales se basa en que las personas tratamos de entender el porqué de los comportamientos de los demás o de las situaciones que se han producido de un modo determinado. Sólo podemos dar sentido al mundo social si comprendemos las causas que hay detrás de las acciones de los demás (Baron y Byrne, 1998). Según Kelley (1967, 1973) el número de causas subyacentes a la conducta de los demás es muy grande, sin embargo, para una simplificación de su comprensión, éstas se categorizan utilizando esquemas mentales causales (Kelley, 1972). De acuerdo con la teoría de Kelley (1972; 1973; Kelley y Michela, 1980; Robbins y Judge, 2017), cuando tratamos de entender los motivos detrás de las conductas, nos centramos en la información relativa a tres dimensiones principales (ver Figura 2):

(1) *Lo distintivo*: que se refiere a si el individuo manifiesta conductas diferentes en situaciones distintas. Si el comportamiento es inusual, es probable que el observador le diera una atribución externa. Por el contrario, si el comportamiento no es inusual, la atribución se hará a causas internas.



(2) *El consenso*: si todo aquel que se enfrenta a una situación similar responde de la misma manera, se dice que el comportamiento muestra consenso. Si el consenso es alto es muy probable que se asigne una atribución externa, mientras que, si otras personas se comportan de distinta manera ante la misma situación, se concluiría que la causa es interna.

(3) *La consistencia*: cuanto más consistente sea el comportamiento, es decir, el grado en el cual la persona reacciona a estímulos o eventos de la misma manera que en otras ocasiones, más tendencia habrá a atribuirlo a causas internas.

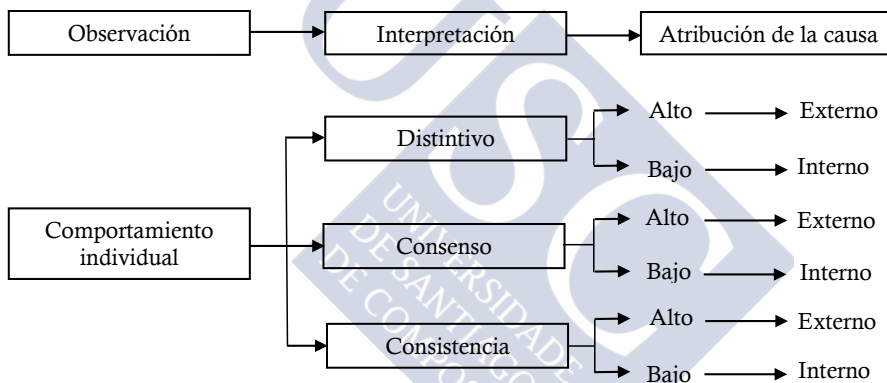


Figura 2. Elementos Fundamentales de la Teoría de la Atribución de Kelley (1967)

Kelley (1967) plantea que en condiciones en las que el consenso y la diferenciación son bajos, pero la consistencia es alta, es más probable que atribuyamos el comportamiento a causas internas. Sin embargo, cuando tanto el consenso como la consistencia y la diferenciación son elevadas es más probable que la conducta se atribuya a causas externas.

### 1.2.3 Teoría de la Divergencia Atribucional del actor y del observador de Jones y Nisbett (1971).

El planteamiento atribucional de Jones y Nisbett (1971) se diferencia de las propuestas previas en que el mismo se refiere no solamente a las atribuciones que hace una persona respecto de sí misma y de los sucesos que le ocurren, sino también a las atribuciones que hace al explicar la conducta de otros. En el primer caso, esa persona se estaría conduciendo como un actor. En el segundo caso, estaría actuando como un observador. De acuerdo a Jones y Nisbett (1971, p. 80) *“hay una tendencia generalizada de los actores a atribuir sus acciones a requisitos situacionales, mientras los observadores atribuyen las mismas acciones a disposiciones personales estables.”* En ocasiones en lugar de uso de los términos actor y observador se han utilizado yo (self) y otros.

Esta divergencia puede ocurrir por diversas explicaciones. Una primera es la debida al diferente nivel de información con que cuenta una persona cuando es actor o cuando es observador de un suceso o conducta. El actor está más informado de los motivos de sus acciones que el observador. Una segunda explicación es que el foco atencional o punto de referencia es diferente para ambos. Una tercera explicación es una infrautilización de la información de consenso. Finalmente, una cuarta explicación es que la divergencia se debe al uso de sesgos al servicio de uno mismo (self-serving biases). Todas estas explicaciones de divergencias entre actores y observadores han recibido comentarios críticos y la evidencia que los apoya es reducida (Hewstone y Antaki, 1988).

Esta divergencia entre el actor y el observador está relacionada con lo que Ross (1977; Nisbett y Ross, 1980) ha denominada *“error fundamental de atribución”*, que consiste en la tendencia del observador a subestimar la influencia de la situación y sobre estimar las

disposiciones personales al explicar la conducta de los otros. En el caso del fraude fiscal el efecto del error fundamental de atribución se vería reflejado en una tendencia generalizada a explicar el fraude de los demás en función de sus atributos personales (p.ej., deshonestidad) y el fraude propio debido a las circunstancias (p.ej., necesidades económicas; falta de conocimiento, etc.). Como se expondrá más adelante, algunos estudios han utilizado la propuesta de Jones y Nisbett (1971) en el caso de fraude fiscal.

#### *1.2.4 Teoría Atribucional del éxito y del fracaso de Weiner (1979)*

La cuarta propuesta teórica de interés, desde la perspectiva de las atribuciones causales, es la formulada en diversas ocasiones por Weiner (1979; 1984; Weiner et al., 1972) conocida como Teoría Atribucional de la Motivación de logro. Inicialmente, Weiner et al. (1972) aplicó su concepción a la explicación de las conductas de éxito y fracaso académico, pero posteriormente la teoría fue aplicada a otros diferentes contextos, como, por ejemplo, para la explicación de la depresión (Abramson, Seligman y Teasdale, 1978) o al fraude fiscal (Salgado, 1998b).

En su última formulación, Weiner (1986) parte de la constatación de que el número de causas que las personas emplean para explicar los fenómenos es muy elevado y que son diferentes para cada situación. No obstante, también sostiene que se pueden reducir a un número reducido de categorías causales de fácil manejo en la práctica. Además, dichas categorías estarían explicadas por dimensiones atribucionales. Por ello, para un mayor conocimiento del proceso de la atribución causal desde esta perspectiva es necesario profundizar en dos conceptos: las categorías causales y las dimensiones atribucionales.

#### 1.2.4.1 Categorías Causales

Weiner (1983) afirma que las personas, con el objetivo de reducir la incertidumbre del mundo que las rodea, emplean explicaciones causales de los fenómenos, para sí poder actuar sobre su medio. En su primera propuesta (p.ej., Wiener et al., 1972) sostuvo que al hacer las atribuciones causales del éxito y del fracaso, las personas empleaban cuatro causas: (1) la capacidad; (2) el esfuerzo; (3) el nivel de dificultad de la tarea, y (4) la suerte. Estas cuatro causas podían agruparse en dos dimensiones. Unas causas eran internas a la persona (capacidad y esfuerzo) y otras externas (dificultad de la tarea y suerte), proporcionando una dimensión de *internalidad-externalidad*, pero, además, podían diferenciarse unas causas estables en el tiempo (capacidad y dificultad de la tarea) y otras más variables (esfuerzo y suerte), surgiendo de este modo una segunda dimensión denominada *estabilidad-inestabilidad*.

Posteriormente, Weiner (1979; 1983; 1986) indicó que en realidad las causas que las personas empleaban en sus atribuciones no eran cuatro como al principio suponía, sino un número mucho mayor y en realidad podían ser son numerosas y hasta cierto punto específicas de la actividad considerada. Además, para que tales causas pudieran ser operativas se debe proceder a su categorización, es decir, a su agrupación en conjuntos de causas que tengan gran similitud entre sí. Debe, por tanto, crearse una taxonomía causal. A este respecto, Elig y Frieze (1975, 1979), dos discípulos de Weiner, propusieron un esquema de codificación de las causas que permite reducir a un número reducido y manejable la cantidad de posibles causas manifestadas por las personas. No obstante, de acuerdo a la propuesta de Weiner (1979, 1986) el elemento decisivo no es la causas per se, si no las dimensiones que subyacen

a las mismas, que serían un número mucho más reducido, y que serían realmente los elementos influyentes en la conducta de las personas.

#### 1.2.4.2 Dimensiones Atribucionales

Las dimensiones atribucionales son la base que permite juzgar las similitudes y diferencias entre las distintas causas. Para Weiner (1974, 1979, 1985, 1986) el objetivo final de las explicaciones empleadas por las personas es conocer cuáles son las causas de los sucesos y señala que son las dimensiones atribucionales subyacentes a las causas empleadas las que determinan el comportamiento y la acción. Por ello, se necesita estudiar las dimensiones atribucionales de las explicaciones causales de los fenómenos.

Para descubrir las dimensiones, según Weiner (1979) podían utilizarse dos métodos, el que denominó *método dialéctico* que consistiría en el agrupamiento lógico de las causas, y por otro lado, el *método empírico* que se basa en la utilización de técnicas estadísticas que permiten establecer las dimensiones subyacentes al objeto de estudio. Los métodos empíricos que se han utilizado para descubrir las dimensiones subyacentes a las causas encontradas han sido principalmente dos: (1) *el análisis factorial*, que fue empleado por autores como Bartal y Daron (1979), Meyer y Koelbl (1982), Salgado (1998b), Tavares e Iglesias (2010), Wimer y Kelley (1982), entre otros y (2) *el escalamiento multidimensional* utilizado por investigadores como Passer, Kelley y Michela (1978), Falbo y Beck (1979) o Michela, Peplau y Weeks (1982). Teóricamente las dimensiones atribucionales obtenidas deberían ser las mismas independientemente del método utilizado.

### 1.3 LA TEORÍA DE LA ATRIBUCIÓN APLICADA AL FRAUDE FISCAL

Siguiendo con la sugerencia de Lewis (1982) de que la Teoría de la Atribución podría ser de utilidad en la explicación del fraude fiscal, a lo largo de los últimos treinta años, ha habido cierto número de estudios en los que se ha aplicado alguna de las teorías que conforman la Teoría de la Atribución al caso del fraude fiscal. De acuerdo a Lewis (1982) y a van Raaij (1985) la Teoría de la Atribución podía proporcionar importantes elementos de conocimiento para el problema del fraude fiscal, en particular, y de la conducta económica, en general, por estar basada en las propias opiniones y creencias de las personas y en las explicaciones que éstas dan de los problemas.

El estudio de las atribuciones causales de la evasión fiscal es relativamente reciente en comparación con la aplicación de esta teoría a otros ámbitos (Tavares e Iglesias, 2010). Sin embargo, ya han sido varias las investigaciones que se han llevado a cabo aplicando esta teoría al ámbito de la evasión fiscal. Por ejemplo, Kaplan, et al. (1986) testaron el modelo de Kelley (1967) en el ámbito de la Psicología Fiscal. A pesar de las limitaciones con las que cuenta su estudio, Kaplan et al. (1986) encontraron que los contribuyentes intentan atribuir las causas del fraude fiscal al declarante deshonesto o a la situación (entorno social y sistema fiscal) sirviéndose para ello de los indicadores de consistencia, consenso y distintividad. A este respecto, De Juan (1992b) señaló que, en las situaciones de fraude caracterizadas por alta distintividad, alto consenso y baja consistencia, las sanciones previstas tienden a ser menos severas y se le atribuye un grado menor de responsabilidad al defraudador (Arrington y Reckers, 1985; Kaplan et al., 1986; Van de Braak, 1983). Sin embargo, se prevén sanciones más severas cuando las atribuciones causales se dirigen al propio declarante más que a la

situación (Kaplan et al., 1986). Esto se produce cuando el consenso es bajo, es decir, (a) cuando el comportamiento difiere del de otros contribuyentes en situaciones similares, (b) cuando esta conducta es consistente a lo largo del tiempo y (c) cuando el comportamiento del contribuyente con respecto a sus obligaciones fiscales es similar a su comportamiento con respecto a otro tipo de obligaciones (baja distintividad).

La cuantía defraudada, las necesidades personales del defraudador y las necesidades sociales también son tenidas en cuenta por los sujetos a la hora de atribuir causas al comportamiento fiscal deshonesto de un contribuyente. De Juan (1992b) apuntó que cuando el fraude se produce en una situación de alta necesidad personal, se atribuye más a la situación que al declarante y que las sanciones sociales serán más leves. Sin embargo, cuando nos encontramos en una situación de alta necesidad social (p. ej., desempleo), el fraude se percibirá como menos equitativo, por lo que las atribuciones serán más personales y la tendencia será a que se aumente la severidad de las sanciones sociales.

Una segunda aplicación de las atribuciones causales en el contexto del fraude fiscal fue realizada por Hite (1987), quien empleó la Teoría del Actor-Observador de Jones y Nisbett (1971), centrándose en el examen de las diferencias en las atribuciones de la evasión fiscal entre quienes defraudan y quienes observan a los defraudadores. Estas causas son percibidas de forma diferente en función de si es uno mismo el que lleva a cabo esas conductas u otras personas. De acuerdo con Hite (1987) y Jones y Nisbett (1971), la tendencia general de los contribuyentes es a atribuir el propio comportamiento fraudulento a factores externos y el de los demás a sus características personales.

Una tercera aproximación al estudio del fraude fiscal desde la perspectiva de la Teoría de la Atribución se ha inspirado en la propuesta teórica de Weiner (1979; 1986) relativa a la

distinción entre causas, categorías causales y dimensiones atribucionales. Dicha aproximación se ha realizado en España y ha dado lugar al modelo dimensional de las atribuciones causales del fraude fiscal, originado en el estudio de Salgado y Rechea (1985). Por su relevancia para esta tesis doctoral, esta aproximación se describe más detalladamente en la siguiente sección.

#### 1.4 EL MODELO DIMENSIONAL DE LAS ATRIBUCIONES CAUSALES DEL FRAUDE FISCAL EN ESPAÑA

Una línea diferenciada de investigación sobre la atribución causal y el fraude fiscal es la iniciada en España por Salgado y sus colaboradores (1998b; Salgado y Rechea, 1985). Salgado (1998b; Salgado y Rechea, 1985) realizó una extensión de la hipótesis de las atribuciones causales que Weiner (1979, 1984) había utilizado en contextos educativos y de logro al extrapolarla y adaptarla al contexto del fraude fiscal.

Salgado y Rechea (1985), en un primer estudio exploratorio, descubrieron que las explicaciones causales que empleaban los ciudadanos para dar cuenta de las razones del fraude fiscal eran realmente muy numerosas. Así, en una primera muestra de personas de ambos sexos y con edades comprendidas entre 19 y 72 años, encontraron 175 causas diferentes empleadas por los participantes para explicar las razones del fraude fiscal.

Seguidamente procedieron a clasificarlas en categorías causales, encontrando que, en efecto, podían ser agrupadas en un pequeño número de cluster o categorías causales, específicamente en 14. Tales categorías fueron las siguientes:

1. *Salarios bajos*, que incluía 14 respuestas, entre ellas: salarios bajos, falta de ingresos, pocas ganancias o sueldos bajos.



2. *Poca relación entre impuestos y servicios*, que incluía 11 respuestas, como, por ejemplo, poca relación entre impuestos y servicios, pocos servicios y muchos impuestos o poca correspondencia entre impuestos y servicios.
3. *Distribución desigual entre impuestos y servicios*, que incluía 9 respuestas, como, por ejemplo, sueldos bajos e impuestos altos, desfase entre impuestos e ingresos, desproporción entre lo que se gana y se paga.
4. *Modelo de declaración complicado*, que incluía 4 respuestas, por ejemplo, modelo de declaración complicado; los impresos de la declaración no son nada claros; o falta de claridad en los papeles de la declaración.
5. *Falta de solidaridad*, que incluía 21 respuestas, como, por ejemplo, falta de solidaridad; falta de formación solidaria; falta de mentalidad; poca conciencia ciudadana; poca solidaridad.
6. *Demasiados impuestos*, que incluía 14 respuestas, entre ellas, demasiados impuestos; demasiados impuestos a los que tienen menos; muchos impuestos; es mucho lo que hay que pagar.
7. *Falta de penalización rigurosa del fraude*, que incluía 8 respuestas, como por ejemplo, falta de penalización rigurosa; fraude fiscal poco perseguido y poco castigado; poca penalización del fraude.
8. *Ingresos no controlados de las profesiones liberales*, que incluía las tres respuestas siguientes; falta de control de las profesiones liberales; las profesiones liberales no están debidamente controladas, y poco control en los ingresos de las profesiones liberales.

9. *Poca vigilancia sobre el capital*, que incluía 24 respuestas, entre ellas, poca vigilancia sobre el capital; poca vigilancia; falta de control de las declaraciones; poca vigilancia.
10. *Falta de información*, con 9 respuestas como, por ejemplo, falta de información, por ignorancia o desconocimiento.
11. *Artifícios fiscales para desgravar*, con 10 respuestas, que incluían artificios fiscales; trucos para hacer fraude; conocimiento de formas de evasión; subterfugios legales para defraudar.
12. *Falta de confianza en el gobierno*, con 8 respuestas, entre ellas: poca confianza en el gobierno, mal concepto de los distintos gobiernos, porque lo permite el gobierno; mala política fiscal.
13. *Escasa información sobre el empleo de los impuestos*, con 7 respuestas, como, por ejemplo: Desconocimiento del destino de los impuestos; poca claridad en el gasto de los impuestos; no se sabe a dónde va la pasta; sin claridad en el empleo del dinero.
14. *Desacuerdo con la distribución de los impuestos*, con cuatro respuestas: desacuerdo con la distribución de los impuestos; no estar conforme con la distribución de los impuestos; disconformidad con la administración de los impuestos; mala administración de los impuestos.

Seguidamente, en un segundo estudio, empleando una muestra de 125 personas, Salgado y Rechea (1985) llevaron a cabo un análisis de componentes principales, sobre las respuestas dadas a la importancia que tenía cada una de las catorce categorías causales en el fraude fiscal. La influencia de las categorías causales se evaluaba mediante una escala de 4

puntos, donde 1 indicaba que la categoría no tenía ninguna influencia y 4 que la categoría tenía una influencia muy grande. Los resultados de análisis de componentes principales con rotación Varimax y empleando el criterio de Kaiser de eigenvalues mayores que 1 para decidir el número de componentes a rotar, mostró que cuatro componentes principales explicaban el 56.8% de la varianza de las 14 categorías encontradas en el estudio previo. Tales factores eran:

1. *Opinión sobre el sistema impositivo*, en el que pesaban las variables: demasiados impuestos, escasa información sobre el empleo de impuestos, desacuerdo con la distribución de impuestos, salarios bajos, falta de confianza en el gobierno y falta de información para declarar.
2. *Distribución de impuestos*, en el que pesaban las categorías: Distribución desigual de impuestos e ingresos; artificios fiscales para desgravar; desfase entre impuestos y servicios; poca vigilancia sobre el capital; falta de información para declarar.
3. *Falta de información*, en el que cargaban las variables: Modelo de declaración complicado; falta de solidaridad; falta de información para declarar y falta de confianza en el gobierno.
4. *Control (evasión, fraude y penalización)*, en que cargaron las variables: Ingresos no controlados de las profesiones liberales; falta de penalización rigurosa; poca vigilancia sobre el capital; falta de confianza en el gobierno y falta de información para declarar.

Sin embargo, el tamaño moderadamente pequeño de la muestra (n=125) empleada en el estudio hizo conveniente la realización de un estudio posterior con una muestra más

amplia. En este tercer estudio, Salgado (1998b), empleó una muestra de 327 sujetos (114 del primer estudio y 223 adicionales) y utilizó el análisis factorial exploratorio (método de ejes principales), junto con el Scree test como método de decisión de factores a rotar. Encontró que las 14 categorías se agrupaban en dos dimensiones. En la primera dimensión se agruparon diez de las categorías causales:

1. *Salarios bajos*
2. *Desfase entre impuestos pagados y servicios prestados*
3. *Distribución desigual entre impuestos e ingresos*
4. *Modelo de declaración complicado*
5. *Falta de solidaridad*
6. *Demasiados impuestos*
7. *Falta de información para declarar*
8. *Falta de confianza en el gobierno*
9. *Poca información sobre el uso de los impuestos*
10. *Descuerdo con la distribución de los impuestos*

Analizando y considerando el contenido de las categorías, este primer factor fue denominado "*creencias sobre el sistema fiscal*". Esta primera dimensión agrupa las categorías atribucionales cuyos contenidos se refieren a la justicia del sistema fiscal y explícita que los individuos con una alta puntuación en este factor poseen creencias y valores negativos sobre el sistema fiscal, es decir, una imagen negativa sobre el sistema tributario. Por ejemplo, las personas con una alta puntuación en esta dimensión percibirían que el

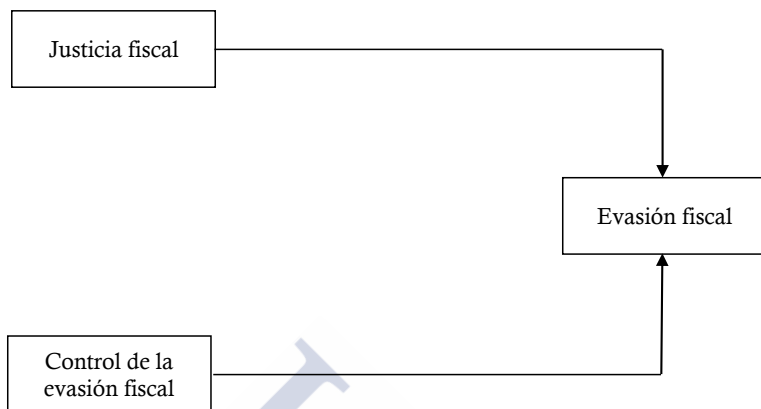
sistema fiscal se caracterizaría por tener muchos impuestos, por proporcionar poca información sobre cómo declarar y por estar caracterizado por un gran desfase entre los impuestos pagados y los servicios recibidos. Además, todas estas percepciones están asociadas a una falta de confianza en el gobierno.

En la segunda dimensión, se agruparon las cuatro categorías causales restantes:

- 1. Falta de penalización rigurosa por el fraude*
- 2. Ingresos no controlados*
- 3. Baja vigilancia sobre el capital*
- 4. Artificios fiscales para desgravar*

Este segundo factor, teniendo en cuenta el contenido de las cuatro categorías, fue denominado "*Control del Fraude y Evasión Fiscal*" y se refiere al control fiscal expresado en su polo negativo, esto es, la ausencia de vigilancia y control sobre la evasión y el fraude tributario. Las personas con altas puntuaciones en esta dimensión piensan que existe un bajo control del fraude fiscal y que el sistema tributario facilita el fraude y la evasión de los impuestos.

Por tanto, de acuerdo con este modelo (ver Figura 3), las personas atribuyen el fraude fiscal a la injusticia tributaria y al bajo control del fraude y evasión fiscal. Dada la independencia entre las dos dimensiones, el modelo sugiere que las personas cometerían fraude fiscal si una de las dimensiones obtiene una puntuación elevada.



*Figura 3. Modelo Bidimensional de las Atribuciones Causales del Fraude Fiscal de Salgado (1998b)*

Tavares (1996; ver también Tavares e Iglesias, 2010) aplicó el modelo de Salgado (1998b) en una muestra de distinto origen geográfico y en un contexto fiscal distinto al español. En este caso, la muestra estuvo compuesta de 497 sujetos que se clasificaron en cuatro grupos relativamente diferentes entre sí en base a la situación socio-demográfica y laboral de las diferentes regiones de Portugal. No obstante, su composición relativamente es representativa de la población portuguesa en general.

Los resultados obtenidos sugirieron que los ciudadanos portugueses distinguían entre dos dimensiones atribucionales de la evasión de impuestos. De forma que esta investigación permitió concluir que, al igual que había mostrado Salgado (1998b), el fraude está relacionado con dos elementos psicosociales: existe fraude porque (1) la gente está descontenta con su sistema fiscal (es injusto) y (2) no existen medidas disuasorias para prevenir y evitar el fraude fiscal (las sanciones son laxas y el control escaso). Los resultados de esta investigación, además de dar apoyo empírico al modelo bidimensional de las

percepciones causales del fraude fiscal obtenido por Salgado (1998b), reflejaron una gran congruencia en la estructura de dos dimensiones consigue reproducirse en esta muestra de origen portugués.

Por tanto, a la vista de los resultados de los estudios examinados en este capítulo, se pueden plantear las siguientes conclusiones:

(1) Las personas utilizan atribuciones causales para explicar las razones del fraude fiscal y dichas razones pueden agrupar en categorías causales.

(2) Las categorías causales están agrupadas en función de varias dimensiones atribucionales que explican su varianza.

(3) Las atribuciones causales de injusticia fiscal y la falta de control pueden inducen y favorecen actitudes, intención y los comportamientos de fraude y la evasión fiscal.

(4) De entre las dimensiones atribucionales encontradas, la justicia del sistema fiscal podría ser el indicador de la justicia tributaria del país y la dimensión referida al control podría ser un indicador de los esfuerzos realizados por la administración tributaria para evitar el fraude fiscal.

(5) Los resultados expuestos apoyan la hipótesis de que las dos dimensiones atribucionales explican las percepciones causales del fraude y la evasión fiscal y que una misma estructura dimensional puede ser apropiada para diferentes países, como ha sido el caso de España y Portugal.

(6) Los estudios de Salgado (1998b), Salgado y Rechea (1985) y Tavares (1996) han mostrado también divergencias en relación con las dimensiones explicativas de las categorías causales, divergencias que pueden ser de naturaleza metodológica, al haber empleado métodos diferentes de análisis (p. ej., análisis de componentes principales vs. análisis

factorial exploratorio), diferentes criterios de decisión de factores a rotar (p. ej., criterio de Kaiser vs. Scree test), y tamaños diferentes de muestra. Por ello, una replicación de dichos estudios con nuevas muestras y un procedimiento común parece necesaria.





## PARTE EMPIRICA





# ESTUDIO 1

RE-ANÁLISIS DE LOS ESTUDIOS DE SALGADO  
(1985, 1998B) DE LA ESTRUCTURA DIMENSIONAL  
DE LAS ATRIBUCIONES DEL FRAUDE FISCAL EN  
ESPAÑA Y DEL ESTUDIO DE TAVARES



El objetivo de este estudio es un re-análisis factorial de los tres estudios que inicialmente establecieron la estructura dimensional de las atribuciones causales del fraude fiscal en España y Portugal. Nos estamos refiriendo a los estudios llevados a cabo por Salgado (1998b, Salgado y Rechea, 1985) y por Tavares (1996).

Hay varias razones de orden metodológico para comenzar la parte empírica de esta tesis doctoral con un re-análisis de los estudios citados. Una primera razón tiene que ver con los criterios de decisión del número de factores a rotar. En el momento de efectuar los análisis factoriales no se contaba con software estadístico que permitiera emplear criterios de decisión de los factores a rotar lo suficientemente potentes como para que la estructura rotada fuese sólida. Así, en el primer estudio de Salgado y Rechea (1985) se empleó como criterio la regla de Kaiser de rotar los componentes con un autovalor (eigenvalue) superior a 1, criterio utilizado por defecto en el programa estadístico que se empleó en aquella ocasión (BMDP). Sobre la base de este criterio, fueron rotados cuatro componentes principales, aplicándose una rotación Varimax. Por lo que respecta a los estudios de Salgado (1998b) y Tavares (1996), se emplearon dos criterios: 1) la regla de Kaiser, empleada por defecto en el paquete SPSS, y 2) el Scree test de Cattell (1966) basado en el gráfico de sedimentaciones. Aunque hay acuerdo entre los metodólogos en que el Scree test es superior a la regla de Kaiser, igualmente hay acuerdo en que otros criterios como el Parallel Analysis de Horn (1965) o el MAP de Velicer (1976; Velicer, Eaton y Fava, 2000) son notablemente superiores (véase, por ejemplo, Fabrigar y Wegener, 2012; Timmerman y Lorenzo-Seva, 2011; Zwick y Velicer, 1986). Igualmente, también hay bastante acuerdo en que la utilización de varios criterios simultáneamente podría ser la mejor base para la decisión de los criterios a rotar

(Fabrigar y Wegener, 2012; Goldberg y Velicer, 2006). Por tanto, la decisión referida al número de factores a rotar debería ser re-considerada y se deberían emplear para esta decisión criterios más robustos como el Análisis Paralelo y sus desarrollos más recientes (particularmente el uso percentil 95) o el MAP.

Una segunda razón para realizar este re-análisis es que, si se desea obtener una estructura factorial óptima, entonces, como sugieren Goldberg y Velicer (2006), la misma debe ser obtenida en estudios independientes con muestras diferentes, por lo que las replicaciones deben ser realizadas, pero, a los efectos de la comparación de estructuras, se debe emplear un mismo procedimiento analítico y, por ello, un re-análisis es procedente. De acuerdo a Goldberg y Velicer (2006), ningún análisis único es lo bastante potente para proporcionar evidencia de la viabilidad de una estructura factorial y múltiples análisis son aconsejables.

Una tercera razón, particularmente importante para realizar el reanálisis, es que las variables (las categorías atribucionales) fueron evaluadas empleando datos ordenados en cuatro o cinco categorías de respuesta, pero no mediante la utilización de un procedimiento continuo. En estas condiciones, el rasgo latente (el factor, el componente principal) que forma la base de las puntuaciones puede considerarse continuo, pero para los propósitos de la investigación ha sido convenientemente dividido en niveles ordenados (categorías o alternativas de respuesta), las correlaciones policóricas son particularmente apropiadas (Drasgow, 1988). De acuerdo a Uebersax (2018), las correlaciones policóricas estiman cuál sería la correlación entre sujetos si las puntuaciones fueran hechas en una escala continua. Además, son teóricamente invariantes a los cambios en el número o amplitud de las categorías de respuestas. Estas correlaciones también proporcionan un marco que permite

probar la homogeneidad marginal entre los sujetos. De este modo, estas correlaciones permiten evaluar separadamente ambos componentes del acuerdo del sujeto: el acuerdo en la definición del rasgo y el acuerdo en la definición de las categorías específicas.

Además, un examen de la curtosis y de la asimetría (sesgo) de las distribuciones de los datos de los estudios iniciales indica que en muchos casos dichas distribuciones son altamente sesgadas. En tales casos, como recomiendan Ferrando y Lorenzo-Seva (2017) y Muthén y Kaplan (1985, 1992), el análisis factorial exploratorio (no restrictivo) debe efectuarse con una matriz de correlaciones policóricas/poliseriales, ya que, en condiciones de alta curtosis y asimetría, los coeficientes de correlación policórica producen una mejor estimación de la asociación entre las variables que el coeficiente de correlación de Pearson, con el que fueron hechos los análisis factoriales en los estudios previos. En los años en los que se hicieron los análisis iniciales, no había software de análisis factorial exploratorio que pudiese operar con correlaciones policóricas. Por ejemplo, los conocidos paquetes estadísticos SPSS y BMDP con los que se hicieron los primeros estudios factoriales empleaban (y aún emplean) las correlaciones de Pearson para realizar los análisis factoriales. No ha sido hasta la reciente aparición del programa Factor (Ferrando y Lorenzo-Seva, 2017), que se dispone de software analítico a disposición de los investigadores para realizar análisis factoriales exploratorios que calcule matrices de correlación policóricas.

Todas las razones expuestas sugieren que un re-análisis de los primeros estudios es un paso aconsejable de cara a establecer la estructura dimensional de las atribuciones causales del fraude fiscal y sus relaciones con variables sociodemográficas, de personalidad y psicosociales (p. ej., actitudes, ideología). Los re-análisis que seguidamente se presentarán se han realizado con la siguiente metodología:

1. Se ha empleado el programa Factor (Ferrando y Lorenzo-Seva, 2017) para conducir los análisis de componentes principales exploratorios (no restringidos).
2. Se ha utilizado el análisis paralelo de Horn (1965), con 500 muestras aleatorias, para decidir el número de componentes a rotar. Este criterio se suplementó con el Scree test de Cattell (1966) y el MAP (Velicer, 1976).
3. Se ha utilizado en todos los casos la matriz de correlaciones policóricas.
4. Se ha realizado una rotación oblicua, empleado el criterio Promax.
5. Se han obtenido los indicadores de idoneidad de la muestra para factorización de Kaiser, Meyer y Olkin (KMO) y el estadístico de Barlett.
6. Se ha estimado la fiabilidad de los componentes, empleando la fórmula de Mislevy y Bock (1990).
7. Se han calculado los índices de simplicidad del factor de Bentler (1977) y de Lorenzo-Seva (2003).
8. Se ha calculado la correlación entre los componentes rotados.

Los datos principales correspondientes a los tres estudios iniciales se describen seguidamente.



## **ESTUDIO DE SALGADO Y RECHEA (1985)**

En este estudio, se empleó una muestra de 125 personas de ambos sexos. La influencia de las atribuciones causales en el fraude fiscal fue indicada utilizando cuatro categorías de respuesta: 1 = nada, 2 = poco; 3 = bastante, 4 = mucho. De los ficheros de resultados se pudieron obtener los datos correspondientes a los estadísticos descriptivos (media y SD) y la matriz de correlaciones de Pearson entre las variables. No se tuvo acceso a los datos directos, por lo que en el re-análisis de este estudio se emplearán las correlaciones de Pearson para realizar el análisis de componentes principales. La Tabla 3 y la Tabla 4 reportan los estadísticos descriptivos y la matriz de correlaciones, respectivamente, para las 14 categorías causales encontradas en el estudio de Salgado y Rechea (1985). A saber: 1) salarios bajos, 2) discrepancia entre impuestos y servicios prestados, 3) distribución desigual de impuestos y rendimientos, 4) modelo de declaración complicado, 5) falta de solidaridad, 6) demasiados impuestos, 7) falta de penalización rigurosa por fraude, 8) ingresos no controlados en profesiones liberales, 9) poca vigilancia sobre el capital, 10) medidas fiscales para desgravar, 11) falta de información para declarar, 12) falta de confianza en el gobierno, 13) escasa información sobre el empleo de los impuestos y 14) desacuerdo en la distribución de impuestos.

Tabla 3. Estadísticos Descriptivos del Estudio de Salgado y Rechea (1985)

Categorías causales	Media	SD	N
V1	2.62	1.24	125
V2	2.98	1.05	125
V3	3.02	0.89	125
V4	2.30	1.16	125
V5	2.85	1.18	125
V6	3.02	1.03	125
V7	2.93	1.14	125
V8	3.42	0.93	125
V9	3.19	0.99	125
V10	2.70	1.10	125
V11	2.34	1.17	125
V12	2.45	1.21	125
V13	3.14	0.94	125
V14	3.08	1.01	125

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Tabla 4. Matriz de Correlaciones del Estudio de Salgado y Rechea (1985)

	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14
V1	1.00													
V2	.39	1.00												
V3	.24	.56	1.00											
V4	.22	.09	.04	1.00										
V5	.23	.26	.19	.20	1.00									
V6	.38	.23	.15	.18	-.01	1.00								
V7	-.04	.08	-.05	.00	.08	-.01	1.00							
V8	-.20	.27	-.05	.02	.10	-.07	.15	1.00						
V9	.16	.35	.28	.05	.09	.07	.10	.34	1.00					
V10	.19	.30	.43	.06	.18	.14	.05	.14	.28	1.00				
V11	.36	.31	.45	.32	.23	.31	-.12	-.12	.11	.36	1.00			
V12	.25	.22	.34	.20	.19	.26	-.11	-.12	-.11	.24	.31	1.00		
V13	.34	.37	.33	.26	.16	.39	.03	-.06	.02	.22	.35	.43	1.00	
V14	.41	.38	.34	.05	.10	.37	-.06	-.04	.15	.29	.32	.36	.56	1.00

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

## ESTUDIO DE SALGADO (1998B)

En este estudio, se empleó una muestra de 225 personas de ambos sexos de nacionalidad española. La influencia de las atribuciones causales en el fraude fiscal fue indicada utilizando cinco categorías de respuesta: 1 = nada; 2 = poco; 3 = promedio; 4 =

bastante, 5 = mucho. De los ficheros de resultados se pudieron obtener los datos correspondientes a los estadísticos descriptivos (media y SD) y la matriz de correlaciones de Pearson entre las variables. También se tuvo acceso a los datos directos, por lo que en el análisis de este estudio se emplearon correlaciones policóricas para realizar el análisis de componentes principales. La Tabla 5 y la Tabla 6 reportan los estadísticos descriptivos y la matriz de correlaciones, respectivamente.

Tabla 5. Estadísticos Descriptivos del Estudio de Salgado (1998b)

Categorías causales	Media	SD	N
V1	3.13	1.70	225
V2	3.98	1.24	225
V3	3.96	1.22	225
V4	3.16	1.62	225
V5	3.60	1.55	225
V6	4.32	1.06	225
V7	3.39	1.54	225
V8	4.28	1.08	225
V9	4.22	1.15	225
V10	3.61	1.45	225
V11	3.35	1.57	225
V12	3.72	1.56	225
V13	3.72	1.44	225
V14	4.06	1.24	225

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Tabla 6. Matriz de Correlaciones del Estudio de Salgado (1998b)

	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14
V1	1.00													
V2	.29	1.00												
V3	.17	.41	1.00											
V4	.16	.26	.22	1.00										
V5	.14	.28	.28	.17	1.00									
V6	.10	.18	.25	.16	.14	1.00								
V7	.11	-.01	.09	.03	.04	-.03	1.00							
V8	.20	.16	.11	.05	.10	.12	.08	1.00						
V9	.12	.11	.15	.04	-.04	.07	.27	.32	1.00					
V10	.15	.11	.10	.18	.07	.02	.03	.30	.28	1.00				
V11	.08	.14	.22	.32	.28	.07	.13	-.02	.06	.10	1.00			
V12	.21	.32	.24	.18	.39	.21	.03	.10	.08	.18	.36	1.00		
V13	.18	.26	.29	.15	.27	.24	.04	.10	.15	.12	.38	.48	1.00	
V14	.15	.37	.26	.19	.35	.23	-.07	.08	.07	.07	.14	.45	.30	1.00

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

## ESTUDIO DE TAVARES (1996)

En este estudio, se empleó una muestra de 534 personas de ambos sexos y de nacionalidad portuguesa. La influencia de las atribuciones causales en el fraude fiscal fue indicada utilizando cuatro categorías de respuesta: 1 = nada, 2 = poco; 3 = bastante, 4 =

mucho. De los ficheros de resultados se pudo obtener los datos correspondientes a los estadísticos descriptivos (media y SD) y la matriz de correlaciones de Pearson entre las variables. Se tuvo acceso a los datos directos, por lo que en el re-análisis de este estudio se empleó la matriz de correlaciones policóricas para realizar en análisis de componentes principales. La Tabla 7 y la Tabla 8 reportan los estadísticos descriptivos y la matriz de correlaciones, respectivamente.

Tabla 7. *Estadísticos Descriptivos del Estudio de Tavares (1996)*

Categorías causales	Media	SD	N
V1	2.31	1.17	534
V2	2.76	.91	534
V3	2.97	.95	534
V4	2.03	.98	534
V5	2.43	1.07	534
V6	3.17	.91	534
V7	3.22	.89	534
V8	3.31	.88	534
V9	3.09	.90	534
V10	2.50	.87	534
V11	2.19	.97	534
V12	2.25	1.06	534
V13	2.59	.98	534
V14	2.89	1.02	534

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Tabla 8. *Matriz de Correlaciones de Pearson del Estudio de Tavares (1996)*

	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14
V1	1.00													
V2	.26	1.00												
V3	.22	.42	1.00											
V4	.09	.22	.15	1.00										
V5	.07	.09	.17	.29	1.00									
V6	.23	.32	.35	.26	.21	1.00								
V7	-.04	.08	.18	.06	.22	.15	1.00							
V8	-.07	.11	.12	.01	.03	-.01	.35	1.00						
V9	-.07	.10	.13	.08	.13	-.01	.39	.36	1.00					
V10	.01	.19	.20	.22	.15	.13	.16	.18	.25	1.00				
V11	.19	.25	.14	.43	.21	.22	.00	.00	.02	.19	1.00			
V12	.22	.26	.20	.25	.21	.31	-.03	-.16	-.07	.10	.38	1.00		
V13	.22	.30	.27	.27	.23	.32	-.05	-.03	.01	.20	.44	.49	1.00	
V14	.21	.33	.38	.15	.19	.36	.08	.09	.07	.17	.23	.35	.49	1.00

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

## RESULTADOS

### RESULTADOS DEL RE-ANÁLISIS DE SALGADO Y RECHEA (1985)

Como se ha indicado anteriormente, se realizó un análisis de componentes principales, con rotación Promax. Los autovalores (eigenvalues) de los primeros seis

componentes fueron: 3.92, 1.79, 1.17, 1.11, 0.96 y 0.82. El criterio del Análisis Paralelo de Horn (con 500 muestras aleatorias) sugirió que deberían rotarse dos factores, tanto usando el eigenvalue medio como el valor del percentil del 95%. Por su parte el Scree test de Cattell, como puede apreciarse en el gráfico que sigue, sugirió que deberían retenerse y rotarse tres componentes.

*Figura 4. Scree Test de los Datos de Salgado y Rechea (1985)*

Tabla 9. Valores de los Eigenvalues Observados y Aleatorios (Análisis Paralelo)

Eigenvalue	Eigenvalue medio	Percentil del 95% de los Eigenvalues
3.924*	1.609	1.757
1.786*	1.458	1.570
1.171	1.346	1.435
1.108	1.243	1.315
0.963	1.156	1.218
0.882	1.077	1.141

*Nota.* (\*) indica que los factores deberían rotarse.

Por su mayor robustez, la sugerencia del Análisis Paralelo fue llevada a efecto, (aunque también se hizo un análisis con tres factores). En la Tabla 10 se ofrece la solución de dos factores.



Tabla 10. Matriz de Componentes Principales Totados (Salgado y Rechea, 1985)

	Componente	
	1	2
V1	<b>.651</b>	.047
V2	<b>.494</b>	<b>.614</b>
V3	<b>.565</b>	<b>.408</b>
V4	<b>.367</b>	-.022
V5	.279	.303
V6	<b>.581</b>	-.064
V7	-.159	<b>.342</b>
V8	-.259	<b>.685</b>
V9	.050	<b>.736</b>
V10	<b>.397</b>	<b>.483</b>
V11	<b>.678</b>	.101
V12	<b>.650</b>	-.122
V13	<b>.726</b>	.031
V14	<b>.684</b>	.123

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Como puede apreciarse en la Tabla 10, en el componente primero cargan de modo relevante (por orden de importancia) y único las siete categorías siguientes: Escasa información sobre el empleo de los impuestos (V13), desacuerdo en la distribución de impuestos (V14), falta de información para declarar (V11), salarios bajos (V1), falta de confianza en el gobierno (V12), demasiados impuestos (V6) y modelo de declaración complicado (v4). En el componente segundo cargan de modo significativo seis categorías: poca vigilancia sobre el capital (V9), rendimiento no controlados de las profesiones liberales

(V8) y falta de penalización rigurosa por fraude (V7). También puede apreciarse en la Tabla 8 que algunas de las categorías son explicadas significativamente por los dos componentes, como es el caso de la categoría discrepancia entre impuestos y servicios prestados (V2), distribución desigual de impuestos e ingresos (V3) y medidas fiscales para desgravar (V10). Atendiendo a las categorías con mayores pesos y con pesos único en cada componente puede decirse que el primer componente reflejaría creencias sobre el sistema impositivo, mientras que el segundo componente reflejaría creencias sobre el control del fraude (control, evitación y penalización).

El primer componente, en su polo elevado (puntuaciones más altas) caracterizaría a las personas que mantienen creencias negativas en relación con el sistema impositivo. En el polo bajo, este componente caracterizaría individuos que sostienen creencias positivas sobre el sistema impositivo.

Es importante señalar que en el análisis original de esta matriz de datos se habían rotado cuatro factores, sugeridos por el criterio de Kaiser, lo que indica que se había producido una sobre-factorización. Básicamente, en el análisis original de los datos, el primer componente se descompuso en tres componentes más pequeños en términos de varianza explicada (el primero, el segundo y el cuarto en dicho análisis) y el segundo componente del análisis actual permaneció relativamente estable como componente número tres. Así, el primer componente correlaciona .42 y .35 con el segundo y el cuarto, respectivamente. El segundo componente correlaciona .28 con el componente cuarto. Por su parte el tercero correlaciona negativamente con el primero y el cuarto (-.18 y -.17, respectivamente) y no correlaciona con el segundo (.03). Así pues, un análisis de componentes principales de

segundo orden en dicho estudio hubiera indicado la presencia de un componente de orden superior compuesto por los componentes primarios 1, 2 y 4.

Dado que el Scree test sugería rotar tres componentes, a efectos informativos también se procedió a realizar este análisis. En la Tabla 11 pueden verse los resultados del mismo.

Tabla 11. Matriz de Tres Componentes Rotados de los Datos de Salgado y Rechea (1985)

	Componente		
	1	2	3
V1	<b>.633</b>	.086	.165
V2	<b>.422</b>	<b>.661</b>	.117
V3	<b>.534</b>	<b>.530</b>	-.154
V4	.314	-.170	<b>.725</b>
V5	.203	.185	<b>.604</b>
V6	<b>.583</b>	-.004	.038
V7	-.222	.228	<b>.392</b>
V8	-.349	<b>.593</b>	.296
V9	-.031	<b>.739</b>	.090
V10	.349	<b>.548</b>	-.011
V11	<b>.653</b>	.140	.177
V12	<b>.657</b>	-.059	.053
V13	<b>.711</b>	.086	.134
V14	<b>.682</b>	.254	-.159

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

En este caso como puede verse, en el componente primero cargan de modo relevante (por orden de importancia) y único las seis categorías siguientes: Escasa información sobre el empleo de los impuestos (V13), desacuerdo en la distribución de impuestos (V14), falta

de información para declarar (V11), salarios bajos (V1), falta de confianza en el gobierno (V12) y demasiados impuestos (V6). En el componente segundo cargan de modo significativo dos categorías: poca vigilancia sobre el capital (V9), y rendimientos no controlados de las profesiones liberales (V8). Por último, en el tercer componente cargan las variables modelo de declaración complicada (V4), falta de solidaridad (V5) y falta de penalización rigurosa por fraude (V7). También puede apreciarse en la Tabla 11 que algunas de las categorías siguen siendo explicadas significativamente por dos componentes, como es el caso de la categoría discrepancia entre impuestos y servicios prestados (V2), distribución desigual de impuestos e ingresos (V3) y medidas fiscales para desgravar (V10). Atendiendo a las categorías con mayores pesos y con peso único en cada componente puede decirse que el primer componente reflejaría creencias sobre el sistema impositivo, mientras que el segundo componente reflejaría creencias sobre el control del fraude (control, evitación y penalización) y el tercer componente sería una combinación de factores (dificultad, impunidad y falta de solidaridad).

Parece claro que, desde un punto de vista interpretativo, la solución de dos factores, además de más parsimoniosa, es más clara, por lo que, en nuestra opinión, resulta superior.

#### RESULTADOS DEL RE-ANÁLISIS DE SALGADO (1998B)

En el presente caso se empleó el programa Factor (Ferrando y Lorenzo-Seva, 2017) en su última versión para realizar un análisis de componentes principales, empleado la matriz de correlaciones policóricas. Se empleó una con rotación Promax, aunque una rotación Varimax produce esencialmente los mismos resultados. Los autovalores de los primeros seis

componentes fueron: 3.413, 1.590, 1.170, 1.014, 1.002 y 0.93. El Análisis Paralelo de Horn (con 500 muestras aleatorias) sugirió que deberían rotarse dos factores, tanto usando el eigenvalue medio como el valor del percentil del 95% (ver la Tabla 12). Por su parte, el Scree test de Cattell, como puede apreciarse en la Figura 5, también sugirió que deberían rotarse dos factores (aunque un tercer factor podría ser marginalmente relevante).

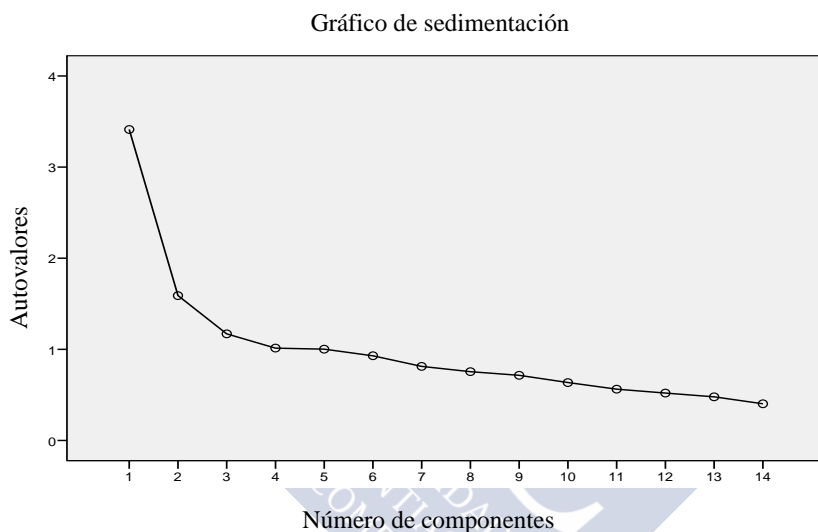


Figura 5. Scree Test de los Datos de Salgado (1998b)

Tabla 12. Valores de los Eigenvalues Observados y Aleatorios (Análisis Paralelo)

Eigenvalue	Eigenvalue medio	Percentil del 95% de los Eigenvalues
3.413**	1.446	1.551
1.590**	1.337	1.414
1.170	1.254	1.311
1.014	1.184	1.241
1.002	1.122	1.168
0.930	1.063	1.106

Nota. (\*\*) indica que los factores deberían rotarse.

Dado el acuerdo entre los dos criterios que hemos empleado para decidir el número de factores a rotar, el análisis de componentes principales se hizo con dos componentes. La Tabla 13 muestra que la matriz de correlaciones era adecuada para ser factorizada, empleando tanto el Chi cuadrado de Bartlett como el test de Kaiser, Meyer y Olkin (KMO). La Tabla 14 muestra la varianza explicada de las categorías por los componentes.

Tabla 13. Adecuación de la Matriz de Correlaciones

Determinante de la matriz	0.094334403507571
$\chi^2$ de Bartlett	515.9 ( $df = 91$ ; $P = 0.000010$ )
Test de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0.77000 (fair)

Tabla 14. Varianza Explicada Basada en los Eigenvalues

Variable	Eigenvalue	Proporción de varianza	Proporción acumulada de varianza
V1	4.40347	0.31453	0.31453
V2	1.68134	0.12010	0.43463
V3	1.21911	0.08708	0.52171
V4	0.97422	0.06959	0.59130
V5	0.92943	0.06639	0.65769
V6	0.84997	0.06071	0.71840
V7	0.74352	0.05311	0.77151
V8	0.68964	0.04926	0.82077
V9	0.59182	0.04227	0.86304
V10	0.49132	0.03509	0.89813
V11	0.44659	0.03190	0.93003
V12	0.39173	0.02798	0.95801
V13	0.34222	0.02444	0.98245
V14	0.24564	0.01755	1.00000

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

En la Tabla 15 aparecen reflejadas las cargas factoriales de las categorías atribucionales en los dos componentes rotados. Puede verse que en el componente primero cargan de modo relevante y único las nueve categorías siguientes: Escasa información sobre el empleo de los impuestos (V13), desacuerdo en la distribución de impuestos (V14), falta de información para declarar (V11), falta de confianza en el gobierno (V12), demasiados impuestos (V6), modelo de declaración complicado (V4), discrepancia entre impuestos y servicios prestados (V2), distribución desigual de impuestos e ingresos (V3), y falta de Solidaridad (V5).

Tabla 15. Matriz de Cargas Rotadas de Dos Componentes de los Datos de Salgado (1998b)

Variable	Componente	
	1	2
V1	<b>0.300</b>	<b>0.375</b>
V2	<b>0.578</b>	0.197
V3	<b>0.611</b>	0.086
V4	<b>0.484</b>	-0.002
V5	<b>0.750</b>	-0.156
V6	<b>0.457</b>	0.214
V7	-0.067	<b>0.399</b>
V8	-0.009	<b>0.768</b>
V9	-0.105	<b>0.842</b>
V10	0.020	<b>0.662</b>
V11	<b>0.660</b>	-0.211
V12	<b>0.786</b>	0.019
V13	<b>0.724</b>	0.000
V14	<b>0.696</b>	-0.033

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

En el componente segundo cargan de modo significativo cuatro categorías: Poca vigilancia sobre el capital (X9), ingresos no controlados de las profesiones liberales (X8), falta de penalización rigurosa por fraude (X7) y medidas fiscales para desgravar (X10). Únicamente la variable salarios bajos (X1) carga en los dos componentes. Como en el caso del análisis precedente, atendiendo a las categorías con mayores pesos y con pesos único en cada componente puede decirse que el primer componente reflejaría creencias sobre el sistema impositivo, mientras que el segundo componente reflejaría creencias sobre el control del fraude (control, evitación y penalización). También que las categorías que cargan principal y esencialmente en cada componente son las mismas en los dos estudios.

En el análisis original de los datos también se habían rotado dos factores, pero se había empleado una rotación Varimax. A pesar de esta diferencia, existe gran acuerdo entre los resultados del presente re-análisis y los resultados originales.

Además de los análisis acabados de reportar, también se examinaron tres aspectos más: (a) la fiabilidad de los componentes; (b) la simplicidad del modelo factorial y (c) la correlación entre los componentes. En la Tabla 16, se reporta la fiabilidad de los dos componentes, que como puede apreciarse es elevada (.94 y .91, respectivamente).

Tabla 16. Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990)

Componente	Varianza	Proporción de varianza	Fiabilidad	Índice de determinación factorial
1	3.883	0.277	0.883	0.940
2	2.202	0.157	0.832	0.912



En la Tabla 17 se presentan los índices de simplicidad de Bentler (1977) y de Lorenzo-Seva (2003), que son muy favorables al modelo de dos componentes.

Tabla 17. Índices de Simplicidad Factorial (Bentler, 1977; Lorenzo-Seva, 2003)

Índice de simplicidad de Bentler (S)	0.99661 (Percentil 99)
Índice de simplicidad de las cargas (LS)	0.59793 (Percentil 99)

Finalmente, en la Tabla 18 se presenta la correlación entre los dos componentes rotados que, como puede apreciarse, es de tamaño moderado, aunque de suficiente magnitud como para indicar que los dos componentes no son independientes. De hecho, el ángulo que forman entre sí estas dos dimensiones es de  $68.5^\circ$ , frente a los  $90^\circ$  que tendría que tener el ángulo para ser ortogonal.

Tabla 18, Matriz de Correlaciones entre los Componentes

	Componente 1	Componente 2
Componente 1	1.00	
Componente 2	.365	1.00

#### RESULTADOS DEL RE-ANÁLISIS DE TAVARES (1996)

Al igual que en los dos análisis anteriores, en este caso también se empleó el programa Factor (Ferrando y Lorenzo-Seva, 2017) y se realizó un análisis de componentes principales, con rotación Promax, empleando la matriz de correlaciones policóricas, calculadas a partir

de los datos originales. Los autovalores de los primeros seis componentes fueron: 4.064, 2.158, 1.270, 0.947, 0.858 y 0.757. El Análisis Paralelo de Horn (con 500 muestras aleatorias) sugirió que deberían rotarse tres componentes, tanto usando el eigenvalue medio como el valor del percentil del 95%. Por su parte, el Scree test de Cattell, (véase la Figura 6) sugirió que deberían retenerse y rotarse tres componentes. Finalmente, y aunque no se haya empleado como elemento para la decisión, el criterio de Kaiser también sugirió tres factores. En consecuencia, parece que hay un acuerdo elevado en la conveniencia de rotar tres factores.

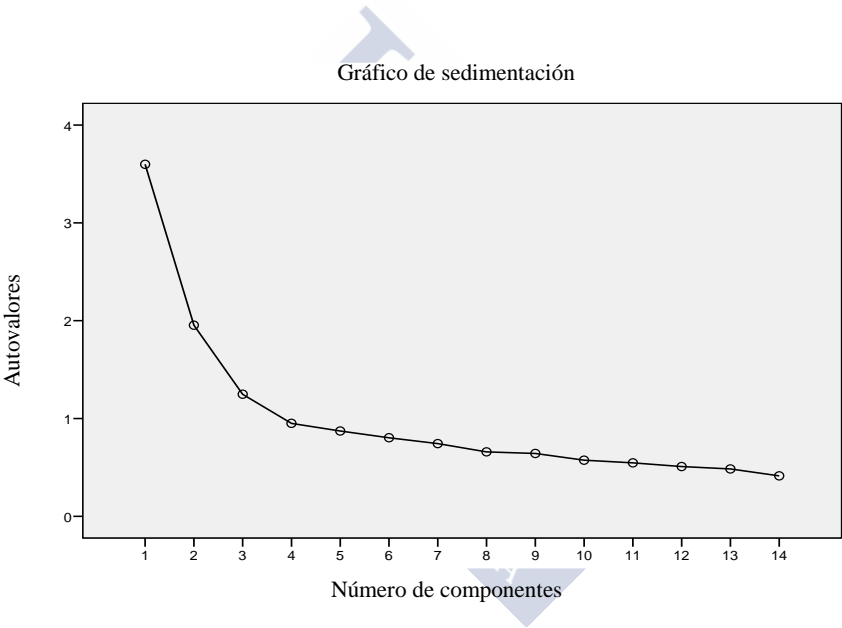


Figura 6. Scree Test de los Datos de Tavares (1996)

La Tabla 19 muestra que la matriz de correlaciones era adecuada para ser factorizada, empleando tanto el Chi cuadrado de Bartlett como el test de Kaiser, Meyer y Olkin (KMO). La Tabla 20 muestra la varianza explicada de las categorías por los componentes.

Tabla 19. Adecuación de la Matriz de Correlaciones

Determinante de la matriz	0.058991907804485
$\chi^2$ de Bartlett	1493.0 ( $df = 9$ ; $P = 0.000010$ )
Test de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0.81315 (good)

Tabla 20. Varianza Explicada Basada en los Eigenvalues

Variable	Eigenvalue	Proporción de varianza	Proporción acumulada de varianza
V1	4.06466	0.29033	0.29033
V2	2.15816	0.15415	0.44448
V3	1.26999	0.09071	0.53519
V4	0.94758	0.06768	0.60287
V5	0.85841	0.06131	0.66418
V6	0.75686	0.05406	0.71824
V7	0.69006	0.04929	0.76753
V8	0.59874	0.04277	0.81030
V9	0.56354	0.04025	0.85055
V10	0.49319	0.03523	0.88578
V11	0.47399	0.03386	0.91964
V12	0.41277	0.02948	0.94912
V13	0.39047	0.02789	0.97701
V14	0.32160	0.02297	0.99998

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

En la Tabla 21 se presenta la matriz de pesos factoriales rotados. Como puede verse, en el componente primero cargan de modo relevante y único las tres categorías siguientes: modelo de declaración complicado (V4), falta de solidaridad (V5) y falta de información para declarar (V11).

Tabla 21. Matriz de Cargas Factoriales Rotadas de los Datos de Tavares (1996)

Variable	C1	C2	C3
V1	-0.116	-0.238	<b>0.644</b>
V2	-0.050	0.127	<b>0.738</b>
V3	-0.170	0.234	<b>0.802</b>
V4	<b>0.836</b>	0.085	-0.159
V5	<b>0.631</b>	0.228	-0.106
V6	0.161	-0.007	<b>0.597</b>
V7	0.073	<b>0.739</b>	0.060
V8	-0.161	<b>0.760</b>	0.118
V9	0.103	<b>0.784</b>	-0.047
V10	<b>0.364</b>	<b>0.435</b>	0.041
V11	<b>0.790</b>	-0.058	-0.017
V12	<b>0.489</b>	-0.279	0.335
V13	<b>0.491</b>	-0.087	<b>0.396</b>
V14	0.056	0.062	<b>0.712</b>

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

En el segundo componente cargan de modo significativo tres categorías: poca vigilancia sobre el capital (V9), rendimientos no controlados de las profesiones liberales (V8) y falta de penalización rigurosa por fraude (V7). En el componente tercero tienen su peso significativo y único las categorías de salarios bajos (V1), discrepancia entre impuestos y servicios prestados, (V2), distribución desigual de impuestos e ingresos (V3), demasiados impuestos (V6) y desacuerdo con la distribución de los impuestos (V14). Además, la categoría de medidas fiscales para desgravar (V10) pesa en los componentes 1 y 2. La categoría escasa información sobre el empleo de impuestos (V13) pesa en los componentes

1 y 3 y, por último, la categoría falta de confianza en el gobierno (V12) carga en los tres componentes.

Atendiendo a las categorías con mayores pesos y con pesos únicos en cada componente puede decirse que el primer componente reflejaría creencias sobre el grado de información disponible por los contribuyentes para poder hacer la declaración. El segundo componente es el claro factor de control, penalización y persecución del fraude fiscal. Por último, el tercer componente estaría definido por las creencias sobre la justicia distributiva del sistema impositivo portugués.

Al comparar los resultados del presente análisis con los resultados del análisis original, en el que se habían rotado dos factores con una rotación Varimax y empleado correlaciones de Pearson en la matriz factorizada, resulta obvio que el componente primero del análisis de Tavares (1996) se ha dividido en dos factores en el presente análisis. Además, también es preciso señalar que los resultados del presente análisis coinciden en gran medida con los resultados de tres factores del análisis de los datos de Salgado y Rechea (1985).

En este re-análisis también se ha examinado la fiabilidad de los componentes, la simplicidad del modelo factorial y la correlación entre los componentes. En la Tabla 22, se reportan la fiabilidad de los componentes que, como puede apreciarse, es elevada.

Tabla 22. Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990)

Componente	Varianza	Proporción de varianza	Fiabilidad	Índice de determinación factorial
C1	2.466	0.176	0.850	0.922
C2	2.214	0.158	0.839	0.916
C3	2.812	0.201	0.859	0.927

En la Tabla 23 se presentan los índices de simplicidad de Bentler (1977) y de Lorenzo-Seva (2003), que son totalmente favorables al modelo de tres componentes.

Tabla 23. Índices de Simplicidad Factorial (Bentler, 1977; Lorenzo-Seva, 2003)

Índice de simplicidad de Bentler (S)	0.97714 (Percentil 100)
Índice de simplicidad de las cargas (LS)	0.44264 (Percentil 100)

Por último, en la Tabla 24 se presentan las correlaciones entre los tres componentes rotados, que indican que el primer componente y el tercero (creencias sobre el grado de información y las creencias sobre la justicia distributiva) están altamente correlacionados (.507), pero que no guardan relación con el segundo componente, el relativo al control, persecución y penalización del fraude fiscal. Estas correlaciones apoyan la interpretación de que en esta muestra el factor uno del análisis inicial se ha dividido en dos componentes, pero que ambos estarían incluidos en un factor de segundo orden.

Tabla 24. Matriz de Correlaciones entre los Componentes

	Componente 1	Componente 2	Componente 3
Componente 1	1.000		
Componente 2	0.009	1.000	
Componente 3	0.507	0.043	1.000

El criterio MAP de Velicer (1976) justamente sugería rotar dos componentes en el presente caso. Hemos realizado un análisis de componentes principales y hemos rotado dos factores, cuya matriz de pesos aparece en la Tabla 25. Como puede apreciarse, al rotar dos componentes se produce el resultado sugerido más arriba, de tal modo que las categorías incluidas en los componentes 1 y 3 del análisis anterior se agrupan ahora en un único componente, pero más robusto (con mayor varianza).

Tabla 25. Matrices de Cargas Factoriales Rotadas de Dos Componentes de Tavares (1996)

Variable	C1	C2
V1	<b>0.500</b>	-0.212
V2	<b>0.597</b>	0.159
V3	<b>0.541</b>	0.271
V4	<b>0.554</b>	0.071
V5	<b>0.412</b>	0.219
V6	<b>0.666</b>	0.016
V7	0.030	<b>0.746</b>
V8	-0.118	<b>0.773</b>
V9	-0.045	<b>0.787</b>
V10	0.294	<b>0.436</b>
V11	<b>0.657</b>	-0.067
V12	<b>0.741</b>	-0.273
V13	<b>0.775</b>	-0.077
V14	<b>0.672</b>	0.091

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Para finalizar, en las Tablas 26, 27 y 28 se presentan los coeficientes de fiabilidad, los coeficientes de simplicidad del modelo y la correlación entre los componentes rotados. Los resultados indican que los componentes son altamente fiables (.88 y .84, respectivamente), que el modelo es parsimonioso, aunque ligeramente menor que el modelo anterior y, por último, que, si bien los dos componentes no son totalmente ortogonales, prácticamente lo son ya que la correlación entre los mismos es de .125, lo que viene a indicar que el ángulo correspondiente a estos dos componentes es de 82.5 grados.

Tabla 26. Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990)

Componente	Varianza	Proporción de varianza	Fiabilidad	Índice de determinación factorial
C1	3.962	0.283	0.881	0.939
C2	2.260	0.161	0.836	0.914

Tabla 27. Índices de Simplicidad Factorial (Bentler, 1977; Lorenzo-Seva, 2003)

Índice de simplicidad de Bentler (S)	0.99102 (Percentil 92)
Índice de simplicidad de las cargas (LS)	0.45652 (Percentil 92)



Tabla 28. Matriz de Correlaciones entre los Componentes

	Componente 1	Componente 2
Componente 1	1.000	
Componente 2	0.125	1.000

## DISCUSIÓN

La investigación realizada en los años ochenta y noventa del siglo pasado en España por Salgado y colaboradores (Salgado, 1998b; Salgado y Rechea, 1985) y por Tavares en Portugal (Tavares, 1996; Tavares e Iglesias, 2010), puso de manifiesto que las atribuciones causales que los ciudadanos emplean para explicar las causas del fraude fiscal pueden ser una variable importante, desde un punto de vista psicológico, para elaborar un modelo que explique la conducta individual y colectiva del fraude fiscal.

A lo largo de decenas de años, los gobiernos de todos los países y las instituciones encargadas de realizar la gestión de la tributación han invertido muchos recursos técnicos, humanos y económicos con el objeto de contar con mejores sistemas de recaudación de impuestos, a la vez que a través de tales recursos han intentado reducir el fraude fiscal. No obstante, y a pesar de los éxitos parciales que deben reconocerse en el incremento de la recaudación y el control y persecución del fraude, la conducta impositiva fraudulenta ha continuado existiendo en unas magnitudes extraordinariamente voluminosas.

Por otra parte, las acciones encaminadas a incrementar la recaudación y reducir el fraude no se han basado en un modelo o teoría que explique la conducta del defraudador y, desde un punto de vista científico, el fraude es un fenómeno social, de interés para todas las sociedades democráticas, que requiere una explicación científica o, lo que es lo mismo, que

las ciencias sociales proporcionen una teoría de dicha conducta que, finalmente, pueda ser utilizada para su prevención, predicción, control y persecución y que, por otro lado, abra vías para contar con sistemas fiscales más justos y eficaces.

En este ámbito, la contribución de la psicología económica, particularmente desde las aportaciones de la Teoría de la Atribución causal, ha sido importante y el estudio de las atribuciones causales o explicaciones causales de sentido común que las personas proporcionan de los sucesos que les ocurren (Heider, 1958) son un elemento relevante para la explicación del fenómeno del fraude fiscal.

A este efecto, los estudios pioneros realizados por Salgado (1998b; Salgado y Rechea, 1985) y Tavares (1996) habían contribuido al conocimiento de las atribuciones causales al establecer que los ciudadanos utilizan un reducido número de categorías causales para explicar el fraude, y tales estudios habían contribuido también al identificar que dichas categorías estaban explicadas por un número reducido de dimensiones atribucionales, entre dos y cuatro. Por otra parte, los resultados de dichos estudios también sugerían que la estructura dimensional encontrada en España se replicaba en Portugal, lo que sugería una cierta consistencia cross-cultural.

Sin embargo, los estudios pioneros habían utilizado metodologías diferentes de análisis factorial y, por otra parte, tales metodologías se aplicaron con los desarrollos técnicos disponibles en aquel tiempo. Por ello, era necesario comenzar la investigación empírica de esta tesis por un re-análisis de los datos de los estudios iniciales, empleando una metodología común y con las técnicas de análisis factorial más avanzadas.

Los resultados de los re-análisis se obtuvieron utilizando el análisis de componentes principales no restringido (exploratorio), los criterios de decisión del número de factores a rotar Parallel Analysis (Horn, 1965) y MAP (Velicer, 1976) y Scree test (Cattell, 1966), junto

con la matriz de correlaciones policóricas, todo ello implementado en el programa Factor de Ferrando y Lorenzo-Seva (2017). Los tres re-análisis convergieron en la demostración de que la estructura dimensional de las atribuciones causales, tanto en España como en Portugal, consistía en un modelo jerárquico con dos factores generales, uno referido a la Justicia Fiscal y otro referido al Control del Fraude. Además, en términos de la jerarquía se pudo establecer que la dimensión de Justicia Fiscal consiste en dos factores primarios, uno de Justicia Distributiva y otro de Información Fiscal. No obstante, también se pudo apreciar que se producían diferencias en los coeficientes factoriales de las variables.

En consecuencia, la conclusión fundamental de este estudio secundario, empleando la denominación de Glass (1976), es que la evidencia empírica proporcionada por los tres estudios iniciales apoya la existencia de dos dimensiones atribucionales globales y que existe estabilidad cross-cultural en las mismas, a pesar de las potenciales divergencias entre los sistemas fiscales de España y Portugal.

En parte, la potencial diferencia en los resultados de los tres estudios re-analizados puede deberse a que los criterios sobre el número de factores a rotar divergen parcialmente. El MAP sugiere menos factores que el Análisis Paralelo y el Scree test, por lo que conjeturamos que tal vez, la sugerencia del MAP hace referencia a los factores de orden superior, mientras que la sugerencia del análisis paralelo y del Scree test se refiere a los factores primarios. Esta conjetura salva la aparente disparidad entre los criterios, pero, naturalmente, es preciso realizar estudios matemáticos y simulaciones Montecarlo para poder llegar a una conclusión sólida sobre esta cuestión.

Dado que los tres estudios re-analizados se efectuaron hace algunas décadas y no se han publicado nuevas investigaciones al respecto, una recomendación resultante de este re-análisis es que se efectúen nuevos estudios que pongan a prueba la estructura de dos factores

de las atribuciones. El siguiente estudio que se presenta a continuación tiene, parcialmente, este objetivo.



## ESTUDIO 2

ESTRUCTURA ATRIBUCIONAL DEL FRAUDE FISCAL  
Y SUS RELACIONES CON LA PERSONALIDAD Y  
CARACTERÍSTICAS PSICOSOCIALES EN UNA  
MUESTRA PORTUGUESA



Este estudio tenía varios objetivos:

1. En primer lugar, se trataba de establecer la estructura dimensional de las categorías atribucionales del fraude fiscal y comprobar si se reproducía una estructura semejante a la encontrada en los re-análisis presentados en el estudio anterior de los datos españoles de Salgado y Rechea (1985) y Salgado (1998b) y los portugueses de Tavares (1996). En este sentido es también un estudio cross-cultural.
2. El segundo objetivo era establecer las relaciones entre las dimensiones atribucionales, el modelo de los Big Five, la actitud de tolerancia al fraude fiscal y factores socio-demográficos (sexo, edad, estado civil, estudios, renta e ideología).
3. El tercer objetivo era comprobar si existen diferencias entre hombres y mujeres en las variables del modelo (atribuciones, personalidad, actitudes y factores socio-demográficos).

## HIPÓTESIS

Sobre la base de la revisión de la literatura presentada en la primera parte de esta tesis doctoral planteamos las siguientes hipótesis:

*H1: La estructura dimensional de las atribuciones del fraude fiscal es semejante en Portugal y España, de tal modo que resultarán dos factores generales que explican la varianza de las categorías. Los coeficientes de congruencia entre los factores y cargas*

*factoriales de los estudios de España, el previo de Tavares (1996) y del presente estudio serán significativos.*

*H2: De acuerdo a lo planteado en la Teoría general del delito, el factor de conciencia, en tanto que representa el autocontrol, correlaciona negativa y significativamente con las atribuciones y las actitudes de fraude fiscal. El factor de amigabilidad también correlaciona con las atribuciones y las actitudes.*

*H3: De acuerdo con lo planteado en la Teoría de la Atribución, las atribuciones causales son antecedentes de las actitudes y por ello las dimensiones atribucionales correlacionan significativamente con las actitudes.*

No se plantea ninguna hipótesis sobre si existen diferencias estadísticamente significativas en las atribuciones causales del fraude fiscal, las actitudes, la ideología y la intención de defraudar en función del sexo de los participantes.

## **MÉTODO**

### **MUESTRA**

En total estuvo compuesta por 625 personas de nacionalidad portuguesa, de las cuales 267 (51.9%) fueron hombres y 247 (48.1%) fueron mujeres. En relación con la edad, el 9.3% eran menores de 20 años, el 12.6% tenían una edad comprendida entre 21 y 25 años; el 28.2% tenían una edad entre 26 y 35 años, el 18.1% tenían edades entre 36 y 45 años, el 8.6% tenían una edad comprendida entre 56 y 65 años y el 0.2% eran mayores de 65 años. Por lo que respecta al estado civil, el 38.3% estaban solteros, el 54.9% están casados y el resto correspondía a otras situaciones (p. ej., viudez, divorcio, separación, etc.).



Esta muestra está constituida por dos submuestras relevantes a los efectos del presente estudio. La primera submuestra está compuesta por 119 miembros del Parlamento portugués en el momento de realización del estudio y que representaban a todos los partidos presentes en el Parlamento. Por sexo, esta submuestra de parlamentarios se dividía en 105 hombres (88.2%) y 14 mujeres (11.8%). Por grupos de edad, el 22.7% se situaban entre 21 y 35 años, el 19.3% entre 36 y 45 años, el 35.3% entre 46 y 55 años y el 22.7% eran mayores de 55 años. Por estado civil, el 10.9% eran solteros, el 78.2% estaban casados y el resto correspondía a otras situaciones.

La segunda submuestra, compuesta por 506 personas, era representativa de la población portuguesa. Por sexo, esta submuestra se dividía en 209 hombres (41.3%) y 295 mujeres (58.5%), no declarando su sexo los dos restantes. Por grupos de edad, el 56.4% se situaban entre 16 y 35 años, el 17.4% entre 36 y 45 años, el 16.6% entre 46 y 55 años, y el 5.9% eran mayores de 55 años. Por estado civil, el 46.6% eran solteros, el 47.6% estaban casados y el resto correspondía a otras situaciones.

#### INSTRUMENTOS

Para recoger la información necesaria para poner a prueba las hipótesis se empleó un cuestionario de autoinforme. El cuestionario utilizado para este estudio constaba de cuatro grandes partes o bloques. La primera de ellas recogía datos de carácter personal y socioeconómico, entre los que se incluían la edad, sexo, estado civil, educación, profesión, ingresos mensuales, ideología y similares. La segunda parte consiste en un cuestionario de medición de los Cinco Grandes Factores de la personalidad basado en los Mini-Markers de Goldberg (1992) y Saucier (1994). La tercera parte corresponde a las catorce categorías

atribucionales del fraude fiscal empleadas por Salgado (1998b; Salgado y Rechea, 1985) en su estudio de las categorías y dimensiones atribucionales del fraude fiscal en España. Finalmente, la cuarta parte incluía una pregunta relativa al límite de tolerancia al fraude fiscal, el grado de conocimiento de casos de fraude fiscal en el entorno personal del participante y si en el supuesto de conocer un caso estaría dispuesto a denunciarlo. También incluía algunas preguntas adicionales no relevantes para la presente investigación. Seguidamente se describe cada una de estas partes (una copia del cuestionario figura en el apéndice).

#### *Medida de los Cinco Grandes Factores*

Los cinco grandes factores de personalidad se midieron con 35 adjetivos bipolares, correspondiendo siete a cada uno de los cinco grandes. Los adjetivos correspondientes al factor de estabilidad emocional fueron: *tranquilo, relajado, controlado, estable, contento, no emocional, no envidioso*. Los adjetivos de extraversión fueron: *extrovertido, enérgico, hablador, no tímido, activo, afirmativo, aventurero*. Los adjetivos de apertura a la experiencia fueron: *inteligente, analítico, reflexivo, curioso, imaginativo, creativo, sofisticado*. Los adjetivos de amigabilidad fueron: *amistoso, amable, cooperador, generoso, agradable, confiado, no avaricioso*. Los adjetivos de conciencia fueron: *organizado, responsable, práctico, cuidadoso, trabajador, fiable, no prejuicioso*. Al objeto de comprobar que, en efecto, este conjunto de adjetivos medía los cinco grandes factores de personalidad, se procedió a realizar un análisis de componentes principales, en el que se extrajeron cinco componentes, que fueron rotados mediante rotación Varimax. En la Tabla 29 aparecen los resultados de este análisis de componentes principales.

Tabla 29. Estructura de la Medida de Personalidad. Análisis de Componentes Principales

Adjetivos	Componente				
	1	2	3	4	5
Extrovertido	-.012	.018	.071	.157	<b>.732</b>
Enérgico	.264	.211	.121	-.060	<b>.613</b>
Hablador	.170	.113	.007	-.001	<b>.694</b>
No tímido	.061	.046	-.003	.204	<b>.752</b>
Activo	.160	.407	.284	.051	<b>.477</b>
Afirmativo	.222	.442	.114	-.006	<b>.502</b>
Aventurero	.262	.161	.116	.216	<b>.418</b>
Amistoso	.159	<b>.627</b>	.037	-.006	.288
Amable	.409	<b>.576</b>	.028	.008	.177
Cooperativo	.359	<b>.636</b>	.122	.035	.139
Generoso	.092	<b>.566</b>	.300	.121	.134
Agradable	.244	<b>.594</b>	.210	.222	.079
Confiado	-.128	<b>.455</b>	.144	.436	.106
No avaro	.043	<b>.584</b>	.262	.160	.075
Organizado	.129	.020	<b>.653</b>	.050	.102
Responsable	.163	.369	<b>.622</b>	.057	.022
Fiable	.025	.407	<b>.632</b>	.124	.024
Práctico	.049	.136	<b>.333</b>	.268	.229
Cuidadoso	.165	.160	<b>.706</b>	.061	.144
Sin prejuicios	.073	.225	<b>.669</b>	.131	.112
Trabajador	.071	.052	<b>.604</b>	.218	-.064
Tranquilo	.055	.154	.236	<b>.700</b>	.133
Controlado	.117	.146	.127	<b>.778</b>	.071
Relajado	.130	.102	-.038	<b>.731</b>	.018
No envidiosa	-.005	<b>.532</b>	.309	<b>.225</b>	-.040
Estable	.162	.268	.303	<b>.500</b>	.162
Contento	.018	.219	.173	<b>.566</b>	.125
No emocional	.127	-.223	.046	<b>.567</b>	.001
Inteligente	<b>.649</b>	.158	.153	.052	.010
Analítico	<b>.754</b>	.154	.160	.096	.062
No reflexive	<b>.828</b>	.159	.148	.085	.000
Curioso	<b>.698</b>	.031	.037	.119	.156
Imaginativo	<b>.784</b>	.171	.044	.046	.141
Creativo	<b>.745</b>	.190	.002	.091	.192
Sofisticado	<b>.594</b>	-.081	.133	.074	.256

Como puede apreciarse, todos los adjetivos muestran su carga principal en el componente previsto, a excepción del adjetivo “envidioso” que había sido planteado para medir estabilidad emocional y su carga principal es en el factor de amigabilidad. Aunque en esta tesis sólo se reproducen los resultados del análisis de componentes principales, también se llevó a cabo un análisis factorial exploratorio, mediante el método de ejes principales, y los resultados fueron esencialmente los mismos, con pequeñas variaciones en las cargas factoriales. En consecuencia, puede afirmarse que la medida empleada para medir los cinco grandes factores, en efecto, posee validez de constructo.

Seguidamente se procedió a examinar la fiabilidad de cada uno de los factores de personalidad y todos ellos mostraron ser fiables. En la Tabla 30 aparecen los resultados del análisis de fiabilidad, así como los estadísticos descriptivos de cada escala y el coeficiente de restricción en el rango ( $u$ ) calculado como el coeficiente entre la desviación típica de cada factor en esta muestra y la desviación típica del correspondiente factor en la población (muestra total acumulada  $N > 1.000$ ) en distintos estudios que han empleado esta misma medida.

Tabla 30. Estadísticos Descriptivos y Fiabilidad de los Cinco Grandes Factores de Personalidad

Factor	Media	SD	Alfa	$u$
Estabilidad Emocional	25.5	4.3	.77	.93
Extraversión	26.3	4.6	.81	.94
Apertura a la Experiencia	27.3	4.7	.86	.90
Amigabilidad	28.9	4.4	.80	.87
Conciencia	28.4	4.1	.78	.89

*Nota.*  $N = 625$ .

Puede observarse que todas las escalas muestran una fiabilidad notable y un grado de restricción en el rango relativamente pequeño y escasamente relevante a los efectos del cálculo de las relaciones con otras medidas.

#### *Escala de categorías atribucionales*

Como ya se indicó, en este estudio se ha empleado la escala de categorías atribucionales empleado anteriormente por Salgado y Rechea (1985) y Salgado (1998b) en su estudio de las atribuciones causales del fraude fiscal en España y por Tavares (1996) en su estudio en Portugal. Por ello, se emplearon las catorce categorías atribucionales siguientes:

1. *Salarios bajos*
2. *Discrepancias entre impuestos y servicios prestados*
3. *Distribución desigual de impuestos e ingresos*
4. *Modelo de declaración complicado*
5. *Falta de solidaridad*
6. *Demasiados impuestos*
7. *Falta de penalización rigurosa por fraude fiscal*
8. *Ingresos no controlados de las profesiones liberales*
9. *Poca vigilancia sobre el capital*
10. *Medidas fiscales de desgravación*
11. *Poca información para declarar*
12. *Falta de confianza en el gobierno*
13. *Escasa información sobre el empleo de impuestos*
14. *Desacuerdo con la distribución de impuestos*

Junto con estas categorías atribucionales, se daban a los participantes las siguientes instrucciones:

*“Como sabe, el tema del fraude fiscal en la declaración de renta es un problema de gran importancia. Nuestro interés es estudiarlo. Por eso, agradeceríamos que, en el ámbito de la lista de posibles causas que influyen en el fraude fiscal y que aparecen seguidamente, nos diese su opinión relativa a su influencia. Lo que debe hacer es lo siguiente: 1º) debe pensar si la causa influye o no, 2º) a continuación, debe indicar el grado de influencia. Para ello, debe colocar una marca en uno de los cuadrados que aparecen después de cada causa. Los números indican lo siguiente: el número 1 indica que la causa no tiene ninguna influencia; el número 2 indica que tiene poca influencia; el número 3 indica que la causa influye bastante; por último, el número 4 indica una influencia muy grande. No existen respuestas correctas o falsas, por lo que no debe preocuparse en saber si su opinión es compartida por otros o no.”*

#### *Actitudes favorables al fraude fiscal*

Las actitudes de tolerancia hacia el fraude fiscal se evaluaron con un único ítem que preguntaba a los participantes *“¿Cuál sería, aplicado a usted mismo, el límite de tolerancia en términos financieros para el fraude?”* Era una pregunta abierta y los participantes podían responder o no según su preferencia.

### *Ideología*

Al igual que la variable anterior, para establecer la ideología de los participantes se empleó un único ítem, en el que se pedía a los mismos que indicasen su ideología política, para lo que se les ofrecía una escala de 1 a 9, significando los valores más bajos una ideología de derechas y los valores superiores una ideología de izquierda.

### *Variables socio-demográficas*

Además de las medidas anteriores, a los participantes se les preguntó por las siguientes variables:

1. *Sexo*
2. *Edad (en siete rangos diferentes: 16-20, 21-25, 26-35, 36-45, 46-55, 56-65, 66 y más años)*
3. *Estado civil (soltero, casado, otros)*
4. *Estudios (ninguno, primarios, secundarios, universitarios)*
5. *Vivienda (alquilada, propia u otra situación)*
6. *Profesión*
7. *Lugar de residencia*
8. *Ingresos mensuales*
9. *Declaración de renta el año anterior (sí - no)*
10. *Afiliación a partido político (sí - no)*
11. *Ideología política: derecha a izquierda en una escala de 1 a 9.*

## PROCEDIMIENTO

A través de varios colaboradores se pudo reunir la muestra del presente estudio. Cada colaborador entregó la encuesta con las preguntas a un número de personas, a las cuáles se instruía en el carácter anónimo y confidencial de la misma y en su voluntariedad. Se insistía en que fuesen lo más sinceros posibles y en que las respuestas no serían tratadas de modo individual, sino que serían analizadas colectivamente. La selección de los colaboradores estuvo guiada por el objetivo de lograr la mayor muestra posible y que representase a las grandes divisiones territoriales de Portugal.

En el caso de los parlamentarios portugueses, se realizó la aplicación de la encuesta por un diputado que se encargó de distribuirla a los restantes parlamentarios, asegurándoles el anonimato de las respuestas y la confidencialidad de los datos que proporcionaban. Además de informales que los datos serían tratados de modo global y nunca de modo individualizado o por grupos políticos, también se les indicó que los datos no serían analizados antes de que finalizase el periodo parlamentario vigente en aquel momento.

A cada uno de los potenciales participantes se le entregó un ejemplar de la encuesta para que lo respondiesen con tranquilidad en el lugar que estimasen oportuno (p. ej., hogar, lugar de trabajo, etc.), con el ruego de que lo devolviesen lo antes posible. Las encuestas se recogieron a lo largo de los años 2003 y 2004.



## RESULTADOS

### ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DIMENSIONAL DE LAS ATRIBUCIONES CAUSALES DEL FRAUDE FISCAL.

El primer objetivo de este estudio es poner a prueba la hipótesis de que la estructura dimensional de las atribuciones causales del fraude fiscal es la misma en España y en Portugal. Para realizar este análisis se ha procedido a replicar el método empleado en los re-análisis presentados en el estudio primero de esta tesis. Es decir, se ha realizado un análisis de componentes principales, con rotación Promax, sobre la matriz de correlaciones policóricas, empleando el programa de análisis factorial exploratorio (no restringido) Factor de Ferrando y Lorenzo-Seva y (2017). Además, se ha empleado el análisis paralelo de Horn como criterio fundamental para decidir el número de factores a rotar, suplementado por el Scree Test de Cattell. También se examinó el resultado del MAP de Velicer y el criterio de Kaiser.

No todos los sujetos de la muestra contestaron a todos los ítems de las atribuciones, por lo que en algunos casos existían valores ausentes. En estos casos, el programa Factor emplea un algoritmo de imputación de los missing values.

En la Tabla 31 se presentan los estadísticos descriptivos (media y desviación típica) de cada una de las categorías atribucionales.

Tabla 31. Estadísticos Descriptivos de las Categorías Atribucionales

Categorías Atribucionales del Fraude	Media	SD
1. Salarios bajos	2.33	1.125
2. Discrepancia entre impuestos y servicios prestados	2.84	0.867
3. Distribución desigual de impuestos y ingresos	3.15	0.852
4. Modelo de declaración complicado	1.94	0.870
5. Falta de solidaridad	2.53	1.038
6. Demasiados impuestos	2.97	0.912
7. Falta de penalización rigurosa por fraude	3.22	0.879
8. Ingresos no controlados en profesiones liberales	3.50	0.823
9. Poca vigilancia sobre el capital	3.18	0.843
10. Medidas fiscales de degravación	2.62	0.820
11. Falta de información para declarar	2.12	0.819
12. Falta de confianza en el gobierno	2.32	0.973
13. Escasa información sobre el empleo de los impuestos	2.53	0.936
14. Desacuerdo con la distribución de impuestos	2.84	0.970

Como ya se señaló en la sección de instrumentos, la escala de categorías atribucionales se respondía empleando una escala de 1 a 4, donde 1 indica no influencia en el fraude y 4 significa mucha influencia en el fraude. Como puede apreciarse en la Tabla 31, las categorías que fueron percibidas como más influyentes en el fraude fiscal fueron la distribución Desigual de Impuestos e Ingresos ( $M = 3.15$ ), demasiados Impuestos ( $M = 2.97$ ), falta de penalización rigurosa por fraude ( $M = 3.22$ ), rendimientos no controlados en las profesiones liberales ( $M = 3.50$ ) y poca vigilancia sobre el capital ( $M = 3.18$ ).

El análisis paralelo de Horn sugirió rotar tres factores y el Scree test de Cattell sugirió también que tres factores podían ser rotados (véase el Figura 7 y la Tabla 32). Teniendo en cuenta el acuerdo entre ambos criterios se impuso la estructura de tres factores como solución a rotar.

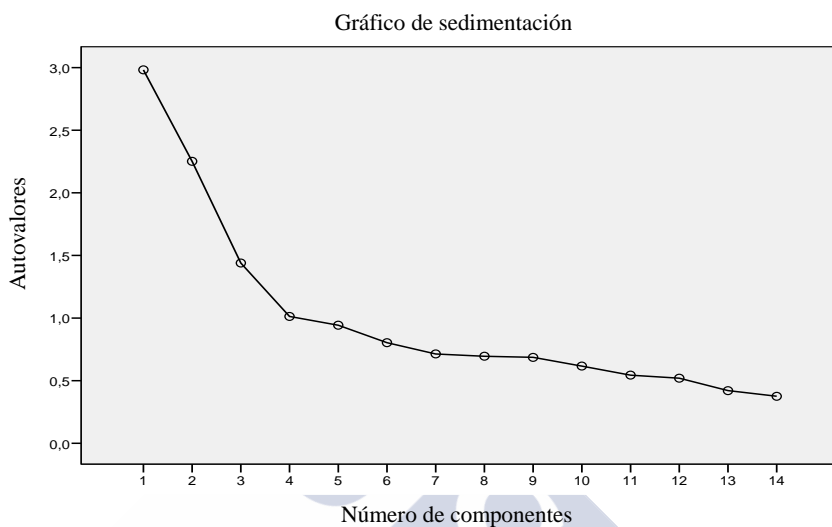


Figura 7. Scree Test

Tabla 32. Valores de los Eigenvalores Observados y Aleatorios (Análisis Paralelo)

Variables	Eigenvalue	Eigenvalue medio	Percentil del 95% de los Eigenvalues
V1	3.344*	1.327	1.340
V2	2.577*	1.252	1.305
V3	1.522*	1.194	1.233
V4	1.005	1.143	1.181
V5	0.935	1.097	1.131
V6	0.763	1.053	1.085
V7	0.645	1.011	1.042
V8	0.621	0.971	1.005
V9	0.616	0.932	0.964
V10	0.528	0.892	0.926
V11	0.451	0.852	0.887
V12	0.443	0.809	0.847
V13	0.316	0.762	0.802
V14	0.233	0.704	0.754

*Nota.* (\*) indica los factores que deberían rotarse. V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Dado el acuerdo entre los dos criterios que hemos empleado para decidir el número de factores a rotar, el análisis de componentes principales se hizo con tres componentes. La Tabla 31 muestra que la matriz de correlaciones era adecuada para ser factorizada, empleando tanto el Chi cuadrado de Bartlett como el test de Kaiser, Meyer y Olkin (KMO) y la Tabla 34 muestra la varianza explicada de las categorías por los componentes.

Tabla 33. Adecuación de la Matriz de Correlaciones

Determinante de la matriz	0.06916583
$\chi^2$ de Bartlett	1475 ( $df = 91$ ; $P = 0.000010$ )
Test de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0.73018 (fair)

Tabla 34. Varianza Explicada Basada en los Eigenvalues

Variable	Eigenvalue	Proporción de varianza	Proporción de varianza acumulada
V1	3.34416	0.23887	0.23887
V2	2.57672	0.18405	0.42292
V3	1.52234	0.10874	0.53166
V4	1.00510	0.07179	0.60345
V5	0.93476	0.06677	0.67022
V6	0.76323	0.05452	0.72474
V7	0.64515	0.04608	0.77082
V8	0.62087	0.04435	0.81517
V9	0.61654	0.04404	0.85921
V10	0.52756	0.03768	0.89689
V11	0.45144	0.03225	0.92914
V12	0.44325	0.03166	0.96080
V13	0.31599	0.02257	0.98337
V14	0.23290	0.01664	1.00001

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

En la Tabla 35 aparecen reflejadas las cargas factoriales de las categorías atribucionales en los dos componentes rotados. Puede verse que en el componente primero cargan de modo relevante y único las cinco categorías siguientes: desacuerdo en la distribución de impuestos (V14), salarios bajos (V1), demasiados impuestos (V6), discrepancia entre impuestos y servicios prestados (V2), distribución desigual de impuestos e ingresos (V3). Además, cargan también en este componente, pero con una carga secundaria en el tercero, falta de confianza en el gobierno (V12) y escasa información sobre el empleo de los impuestos (V13).

En el componente segundo cargan de modo exclusivo las categorías atribucionales siguientes: Falta de penalización rigurosa por fraude (V7), ingresos no contralados de las profesiones liberales (V8), poca vigilancia sobre el capital (V9). Además, en este factor tiene cargas secundarias importantes las variables: Falta de solidaridad (V5) y medidas fiscales de desgravación (V10).

Tabla 35. Matriz de Cargas Rotadas de Tres Componentes Principales

Variable	C1	C2	C3
V1	<b>0.514</b>	-0.274	0.007
V2	<b>0.785</b>	-0.066	-0.202
V3	<b>0.697</b>	0.308	-0.124
V4	-0.101	-0.057	<b>0.777</b>
V5	-0.095	<b>0.420</b>	<b>0.435</b>
V6	<b>0.702</b>	0.102	0.005
V7	0.051	<b>0.724</b>	-0.085
V8	0.122	<b>0.823</b>	-0.165
V9	-0.078	<b>0.822</b>	0.127
V10	0.009	<b>0.444</b>	<b>0.517</b>
V11	-0.027	-0.062	<b>0.808</b>
V12	<b>0.471</b>	-0.214	0.346
V13	<b>0.449</b>	-0.115	<b>0.416</b>
V14	<b>0.692</b>	0.104	0.129

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

En el tercer componente cargan de modo significativo las categorías atribucionales siguientes: falta de información para declarar (V11) y modelo de declaración complicado (V4). También tienen cargas importantes pero su varianza es compartida por dos componentes las variables: Falta de solidaridad (V5), medidas fiscales para desgravar (V10), falta de confianza en el gobierno (V12) y escasa información sobre la utilización de los impuestos (V13).

Si hacemos una comparación entre los resultados de este análisis factorial y los resultados del re-análisis realizado con tres factores de los datos de Salgado y Rechea (1985) y de los datos de Tavares (1996), puede observarse que la estructura dimensional se replica

en gran medida, aunque el orden de los factores no es el mismo en los tres casos. Así, por ejemplo, la estructura resultante en el presente análisis coincide totalmente con la resultante del análisis de Salgado y Rechea (1985), pero se invierte en relación con el estudio de Tavares (1996), de tal modo que el factor primero de Tavares (1996) ahora resulta ser el tercero y el factor tercero de Tavares ha resultado ser el primero en este análisis. El componente segundo ha permanecido estable en los dos análisis.

En la presente muestra también se ha examinado la fiabilidad de los componentes, la simplicidad del modelo factorial y la correlación entre los componentes. En la Tabla 36, se reportan la fiabilidad de los componentes que, como puede apreciarse, es elevada.

Tabla 36. Varianza explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990)

Componente	Varianza	Proporción de varianza	Fiabilidad	Índice de determinación factorial
C1	2.816	0.201	0.856	0.925
C2	2.501	0.179	0.874	0.935
C3	2.126	0.152	0.833	0.913

Los resultados indican que los componentes son altamente fiables (.86, .87 y .83, respectivamente). Para finalizar, en las Tablas 37 y 38 se presentan los coeficientes de simplicidad del modelo y la correlación entre los componentes rotados. Los coeficientes de simplicidad indican que el modelo es totalmente parsimonioso. Por último, la correlación entre factores indica que el segundo componente es prácticamente independiente de los otros dos, mientras que estos muestran una apreciable correlación entre sí ( $r = .31$ , correspondiente

a un ángulo de 72 grados entre los dos componentes), que indica que un componente de orden superior podría explicar la correlación entre ambos.

Tabla 37. Índices de Simplicidad Factorial (Bentler, 1977; Lorenzo-Seva, 2003)

Índice de simplicidad de Bentler (S)	0.96958 (Percentil 100)
Índice de simplicidad de las cargas (LS)	0.42552 (Percentil 100)

Tabla 38. Matriz de Correlaciones entre los Componentes

	Componente 1	Componente 2	Componente 3
Componente 1	1.000		
Componente 2	0.043	1.000	
Componente 3	0.315	-0.133	1.000

Además del análisis anterior se ha realizado un análisis para una estructura de dos factores debido a que es la estructura sugerida por el criterio MAP de Velicer (1976). Los resultados se muestran a continuación:



Tabla 39. Matriz de Cargas Rotadas de dos Componentes Principales

Variable	C1	C2
V1	-0.185	<b>0.484</b>
V2	0.115	<b>0.568</b>
V3	0.447	<b>0.521</b>
V4	-0.264	<b>0.457</b>
V5	0.288	0.193
V6	0.216	<b>0.628</b>
V7	<b>0.737</b>	-0.059
V8	<b>0.866</b>	-0.057
V9	<b>0.760</b>	-0.033
V10	0.309	<b>0.342</b>
V11	-0.264	<b>0.544</b>
V12	-0.216	<b>0.679</b>
V13	-0.140	<b>0.701</b>
V14	0.184	<b>0.705</b>

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Como puede apreciarse al rotar sólo dos componentes, la estructura resultante es idéntica a la obtenida por Salgado y Rechea (1985) y la de Salgado (1998b) con dos factores y también a la que se obtuvo con los datos de Tavares (1996) cuando se rotaron dos factores, si bien el orden se invierte, de modo tal que el segundo factor de este análisis es el primero de los análisis anteriores y el primero es el segundo en ellos. En el presente análisis con dos componentes, el primero y tercero del análisis previo se agrupan en un único componente, mientras que el segundo componente permanece estable. Al hacer este análisis también pudo apreciarse que la relación entre el primer componente y el segundo es mínima ( $r = .02$ ), lo que indica que son ortogonales (independientes), como también ocurría en los estudios españoles. Este resultado da cobertura a la conjetura hecha en el análisis precedente sobre la

posibilidad de que el primer componente y el tercero estuvieran vinculados por un factor común de orden superior.

En definitiva, este resultado y el precedente, en unión con los obtenidos en los re-análisis de los datos de Salgado y Rechea (1985), Salgado (1998b) y Tavares (1996) sugieren que las categorías atribucionales del fraude fiscal se explican a través de dos grandes dimensiones, control del fraude y justicia, y ésta última, a su vez, incluye dos subdimensiones, justicia distributiva e información fiscal.

Por último, puede apreciarse en la Tabla 40, que la fiabilidad de los componentes permanece prácticamente inalterada y elevada.

Tabla 40. Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990)

Componente	Varianza	Proporción de varianza	Fiabilidad	Índice de determinación factorial
1	2.583	0.184	0.871	0.933
2	3.338	0.238	0.857	0.926

En resumen, los resultados de los análisis de componentes principales llevados a cabo han mostrado que los estudios realizados en España (Salgado y Rechea, 1985; Salgado, 1998b), el realizado en Portugal por Tavares (1996) y el estudio con la presente muestra portuguesa producen una estructura factorial muy semejante en los dos países, con escasas diferencias, probablemente debidas a las diferencias entre las muestras y a los diferentes tamaños de muestra (error de muestreo). Por tanto, puede afirmarse que todos los estudios

resultan en una estructura dimensional de las categorías atribucionales prácticamente idéntica.

Sin embargo, un indicador mejor o más robusto de la similitud entre ambas estructuras puede obtenerse a través de los resultados de los coeficientes de congruencia. Cattell (1971, pág. 196; ver también Harman, 1976) sugirió el uso del coeficiente de congruencia ( $r_c$ ) de Burt y Tucker para determinar las similitudes del patrón de cargas. El Coeficiencia de Congruencia de Burt y Tucker ha sido calculado para cada par de componentes usando los pesos factoriales de los resultados de los re-análisis de los datos de Salgado y Rechea (1985), Salgado (1998b), Tavares (1996) presentados en el capítulo precedente y los pesos resultantes del presente estudio. En todos los casos se han empleado las estructuras de dos factores para calcular los coeficientes de congruencia.

Cattell (1971) sugiere que si el coeficiente de congruencia es elevado puede concluirse que los dos factores emparejados son similares, especialmente cuando el resto de coeficientes son especialmente pequeños (p. ej., menores que .40). En la Tabla 41, se presentan los coeficientes de Burt y Tucker calculados.

Tabla 41. Coeficientes de Congruencias entre los Componentes Principales de los Estudios de Salgado (1998b; Rechea y Salgado, 1985) y Tavares (1996) y el presente estudio

	Componente 1	Componente 2
<i>Salgado y Rechea (1985) vs. Presente análisis</i>		
Componente 1	<b>.98</b>	-.05
Componente 2	.29	<b>.61</b>
<i>Salgado (1998b) vs. Presente análisis</i>		
Componente 1	<b>1.00</b>	.17
Componente 2	.01	<b>.77</b>
<i>Tavares (1996) vs. Presente análisis</i>		
Componente 1	<b>.99</b>	.00
Componente 2	.05	<b>.71</b>

En el caso de la comparación entre los resultados del re-análisis de los datos de Salgado y Rechea (1985) y la estructura del presente estudio puede apreciarse que los coeficientes de congruencia entre los factores similares son mucho más altos que entre los factores disimilares. Así, en promedio el coeficiente de congruencia del componente 1 es de .99 y el del componente 2 es de .70, mientras que el promedio de los factores disimilares es de .08. En consecuencia, también este análisis basado en el coeficiente de congruencia de Burt y Tucker indica que la estructura dimensional obtenida en España se replica en esta muestra portuguesa.

En el caso de la comparación entre los resultados del re-análisis de los datos de Salgado (1998b) y la estructura obtenida en la presente muestra puede observarse que también el primer componente de ambos estudios y el segundo componente de ambos estudios muestran los coeficientes más elevados. Además, los coeficientes correspondientes al cruce del componente primero del estudio de Salgado (1998b) con el componente segundo obtenido en esta muestra, y del componente segundo de Salgado (1998b) con el componente primero de este estudio produce unos coeficientes de congruencia muy mediocres, inferiores a .40. Por tanto, también este análisis basado en el coeficiente de congruencia de Burt y Tucker indica que la estructura dimensional obtenida en el segundo estudio español también se replica en esta muestra portuguesa.

Finalmente, la comparación entre los resultados del re-análisis de los datos de Tavares (1996) y la estructura obtenida en el presente caso indica que el primer componente de ambos estudios y el segundo componente de ambos estudios muestran los coeficientes más elevados. Por su parte, los coeficientes correspondientes al cruce del componente primero del estudio de Tavares (1996) con el componente segundo de este estudio, y del componente segundo de Tavares (1996) con el componente primero de este estudio producen unos coeficientes de congruencia muy pequeños e inferiores a .40. En consecuencia, también este análisis basado en el coeficiente de congruencia de Burt y Tucker indica que la estructura dimensional obtenida previamente en Portugal también se replica en esta muestra portuguesa. Aunque no se presentan aquí para evitar repeticiones, los coeficientes de congruencia obtenidos con estructuras de tres factores producen esencialmente los mismos resultados.

En resumen, los coeficientes de congruencia obtenidos en este estudio apoyan la robustez de la estabilidad de la estructura dimensional de las atribuciones causales en

términos transculturales (comparación España y Portugal) y en términos nacionales (comparación del primer estudio portugués con el presente).

#### ANÁLISIS DE LAS RELACIONES ENTRE LOS CINCO GRANDES FACTORES DE PERSONALIDAD, LAS DIMENSIONES ATRIBUCIONALES, LAS ACTITUDES DE TOLERANCIA DEL FRAUDE FISCAL Y LOS FACTORES SOCIO-DEMOGRÁFICOS

El segundo objetivo de este estudio es establecer las relaciones entre el modelo de personalidad de los Big Five, las dimensiones atribucionales y la actitud de tolerancia al fraude fiscal. La segunda hipótesis sostenía que el factor de conciencia debería correlacionar con la dimensión de control de fraude, de modo tal que los individuos más altos en conciencia, percibirían el control de fraude como uno de los elementos decisivos en la explicación del mismo. Al propio tiempo, el factor de amigabilidad debería estar relacionado con el factor de justicia distributiva, ya que éste implica creencias sobre el grado de solidaridad que implica el pago de impuestos y sobre la contribución a la sociedad a través de los mismos, todo lo cual puede ser interpretado en términos del mantenimiento de las relaciones interpersonales que están implicadas por este factor de personalidad. Se planteó también como hipótesis que, de acuerdo con lo señalado en la Teoría General del Delito, el factor de conciencia, en tanto que representa el autocontrol, correlaciona negativamente con la actitud favorable al fraude (Tolerancia). Por último, y como tercera hipótesis, se afirmaba que las atribuciones causales deberían correlacionar con la actitud de tolerancia del fraude fiscal. Para el resto de variables no se plantearon hipótesis por adelantado y, en consecuencia, en este aspecto el estudio debe considerarse exploratorio.

Para examinar estas hipótesis se realizó un análisis de correlaciones entre las siguientes variables: Actitudes ante el fraude, justicia distributiva, control del fraude, conocimiento de casos de fraude (información fiscal), estabilidad emocional, extraversión, apertura a la experiencia, amigabilidad, conciencia e ideología política declarada. En la Tabla 42 se presentan los estadísticos descriptivos de las variables empleadas en este análisis y en la Tabla 43 la matriz de correlaciones entre las variables.

Tabla 42. Estadísticos Descriptivos

Variable	Media	Varianza	Asimetría	Curtosis (centrada en 0)
Sexo	1.449	0.247	0.204	-1.956
Edad	3.836	1.637	0.208	-0.511
Educación	6.556	1.540	-1.479	3.796
Renta	3.088	0.858	-0.539	-0.887
Declaración	1.088	0.081	2.908	6.435
Ideología	5.722	2.928	-0.518	0.084
Denuncia	1.528	0.249	-0.112	-1.985
Extroversión	26.232	21.128	-0.108	-0.193
Amigabilidad	28.750	18.930	-0.893	1.161
Conciencia	28.116	17.168	-0.664	0.659
Estabilidad	25.217	20.266	-0.017	-0.235
Apertura	27.025	21.494	-0.294	0.113
Tolerancia	2.056	0.962	0.839	0.564
Justicia Distributiva	16.475	12.658	-0.160	-0.302
Control Fraude	10.111	3.543	-1.181	1.259
Información Fiscal	11.725	7.275	0.133	0.119

Tabla 43. Matriz de Correlaciones Policóricas

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1.Sexo	-															
2.Edad	<b>-.40</b>	-														
3.Educación	<b>-.24</b>	<b>.19</b>	-													
4.Renta	<b>-.54</b>	<b>.66</b>	<b>.51</b>	-												
5.Declaración	<b>.32</b>	<b>-.52</b>	<b>-.28</b>	<b>.66</b>	-											
6.Ideología	<b>-.20</b>	<b>.29</b>	.08	<b>.30</b>	<b>-.27</b>	-										
7.Denuncia	<b>.19</b>	<b>.20</b>	.00	.01	-.06	-.01	-									
8.Extraversión	.09	-.04	.02	.03	-.05	-.03	-.01	-								
9.Amigabilidad	.06	-.02	.02	.03	-.09	.04	.03	<b>.52</b>	-							
10.Conciencia	<b>.13</b>	.01	-.00	.02	<b>-.17</b>	-.11	.01	<b>.40</b>	<b>.57</b>	-						
11.Estabilidad	.06	-.07	.00	-.06	-.10	<b>-.12</b>	.06	<b>.36</b>	<b>.51</b>	<b>.48</b>	-					
12.Apertura	-.04	<b>-.21</b>	.02	-.04	.03	-.05	.01	<b>.45</b>	<b>.44</b>	<b>.33</b>	<b>.31</b>	-				
13.Tolerancia	-.04	<b>.13</b>	.06	<b>.15</b>	-.03	.04	.04	-.01	.02	-.02	.01	.04	-			
14.Justicia distrib.	<b>.21</b>	<b>-.16</b>	.00	<b>-.18</b>	<b>.19</b>	<b>-.15</b>	.06	.03	.05	.04	-.00	.03	.06	-		
15.Control fraude	<b>-.10</b>	.05	-.01	<b>.18</b>	-.01	<b>.11</b>	<b>-.24</b>	.04	<b>.12</b>	<b>.16</b>	.02	<b>.12</b>	.09	-.04	-	
16.Info. fiscal	-.00	<b>-.11</b>	.07	<b>-.13</b>	<b>.28</b>	-.08	<b>-.13</b>	-.00	-.01	.00	.02	.07	.05	<b>.43</b>	.07	-

*Nota.* En negrita las correlaciones significativas  $p < .05$ .

Como puede apreciarse, por lo que respecta a la hipótesis derivada de la Teoría General del Delito, según la cual el factor de conciencia correlacionaría de modo estadísticamente significativo con la dimensión atribucional de control del fraude, los resultados han mostrado que la correlación observada ( $r = .16$ ) es estadísticamente significativa, por lo que apoyan la hipótesis. Por lo que se refiere al factor de amigabilidad,



correlaciona significativamente con el control del fraude ( $r = .12$ ), pero no con las otras dos dimensiones, por lo que apoya parcialmente la hipótesis.

La correlación entre el factor de conciencia y la tolerancia al fraude fiscal no resultó significativa, por lo que en la presente muestra los datos no apoyan esta hipótesis. Por último, existe una correlación significativa entre la dimensión atribucional de control del fraude y la tolerancia al fraude, por lo que parcialmente se apoya la hipótesis de las relaciones entre las atribuciones causales y las actitudes.

Por último, por lo que respecta a las correlaciones significativas que no habían sido planteadas, debe señalarse que la dimensión de Justicia Distributiva correlaciona de modo significativo con el sexo, la edad, la renta, haber realizado la declaración el año anterior y la ideología del participante. La dimensión atribucional de Control del Fraude correlacionó significativamente con el sexo, la renta, la ideología del participante y con el hecho de si éste estaría dispuesto a denunciar casos de fraude fiscal. La dimensión atribucional de Información Fiscal correlacionó con la edad, la renta, haber efectuado la declaración y la disposición favorable a denunciar casos de fraude. En lo que concierne al factor de conciencia, éste correlacionó significativamente con el hecho de haber realizado la declaración el año anterior, de modo que las personas que puntuaban más alto en conciencia también indicaban en mayor proporción haber realizado la declaración en el año anterior. En relación con las actitudes de tolerancia al fraude fiscal, éstas correlacionaron con la edad y con la renta.

Es sabido que la falta de fiabilidad en las variables es un factor de atenuación de la relación entre las mismas, por lo que las correlaciones observadas deben corregirse por los

efectos del error de medida (Schmidt y Hunter, 2014). Esta correlación se ha realizado utilizando la fórmula de Spearman (Guilford y Fruchter, 1978), empleando el coeficiente de fiabilidad de la medida de personalidad únicamente, ya que la fiabilidad de la variable dependiente, la intención en este caso, no puede examinarse al ser una medida mono-ítem. Para estimar la correlación corregida por falta de fiabilidad en el predictor se ha utilizado el programa Valcor (Salgado, 1997b). Los resultados se ofrecen en la Tabla 44.

Tabla 44. Validez Corregida por Error de Medida (Alfa de Cronbach) del Predictor

Variables	$r_{obs}$	$\rho$
Justicia Distributiva - Sexo	.21	.25
Justicia Distributiva - Edad	-.16	-.19
Justicia Distributiva - Renta	-.18	-.22
Justicia Distributiva - Declaración	.19	.23
Justicia Distributiva - Ideología	-.15	-.18
Control del Fraude - Sexo	-.10	-.12
Control del Fraude - Renta	.18	.22
Control del Fraude - Ideología	.11	.13
Control del Fraude - Denuncia	-.24	-.29
Control del Fraude - Amigabilidad	.12	.13
Control del Fraude - Conciencia	.16	.19
Control del Fraude - Tolerancia	.12	.13
Información Fiscal - Edad	-.11	-.13
Información Fiscal - Renta	-.13	-.16
Información Fiscal - Declaración	.28	.34
Información Fiscal - Denuncia	-.13	-.16
Conciencia - Declaración	-.17	-.19
Tolerancia - Edad	.13	.13
Tolerancia - Renta	.15	.13

Nota.  $r_{obs}$  = tamaño del efecto observado;  $\rho$  = tamaño del efecto corregido.

En el caso de las variables actitudes de tolerancia al fraude fiscal e ideología se ha asumido que han sido medidas sin error, es decir que la fiabilidad es perfecta, ya que al ser escalas mono-ítem no es posible calcular su fiabilidad por consistencia interna, aunque es obvio que otros errores de medida pueden estar presentes como por ejemplo los errores debidos al paso del tiempo (fiabilidad test-retest). En consecuencia, la validez estimada para estas variables es una subestimación del tamaño de la validez real.

#### ANÁLISIS DE LAS DIFERENCIAS ENTRE HOMBRES Y MUJERES EN LAS VARIABLES ESTUDIADAS

El tercer objetivo de este estudio era establecer si existen diferencias en las variables según el sexo de los participantes. A este respecto, no se habían planteado hipótesis sobre la posible existencia de diferencias estadísticamente significativas en las atribuciones causales del fraude fiscal, las actitudes y la personalidad en función del sexo de los participantes.

En la Tabla 45 se reportan los estadísticos descriptivos de las diversas variables tanto para hombres como mujeres, así como el resultado de los contrastes ( $t$  de Student) realizados para examinar la significación estadística de las diferencias y la  $d$  de Cohen para establecer el tamaño del efecto.

Tabla 45. Estadísticos Descriptivos, *t* de Student de la Comparación entre los Hombres y Mujeres y *d* de Cohen de Tamaño del Efecto

Variable	Hombres		Mujeres		<i>t</i>	<i>p</i>	<i>d</i>
	Media	SD	Media	SD			
Ideología	5.77	1.75	5.39	1.84	2.20	.028	.09
Casos Fraude	1.46	0.50	1.52	0.50	1.29	.198	.05
Tolerancia	1.93	0.93	1.92	1.00	0.13	.893	.00
Denuncia	1.48	0.50	1.55	0.50	1.67	.098	.07
Justicia Distributiva	15.84	3.66	17.17	3.37	4.50	.000	.19
Control del Fraude	9.96	2.04	9.82	1.97	0.88	.378	.04
Información Fiscal	11.78	2.63	11.72	2.67	0.91	.774	.01
Apertura	27.13	4.64	26.95	4.91	0.46	.649	.02
Amigabilidad	28.04	4.49	29.03	4.59	2.66	.008	.11
Conciencia	27.58	4.16	28.60	4.32	2.92	.004	.12
Extraversión	25.61	4.47	26.62	4.90	2.61	.009	.11
Estabilidad Emoc.	24.93	4.49	25.36	4.39	1.17	.240	.05

Como puede apreciarse, tan sólo resultaron diferencias estadísticamente significativas en las variables de ideología, justicia distributiva y en los factores de personalidad de extroversión, amigabilidad y conciencia. Marginalmente, hay diferencias entre hombres y mujeres en la disposición a denunciar casos de fraude. En el caso de la ideología, aunque los dos grupos se situaban en el centro de la escala, los hombres puntúan muy ligeramente por encima de las mujeres. En el caso de la justicia distributiva, las mujeres puntúan ligeramente por debajo de los hombres. Finalmente, por lo que se refiere a las variables de personalidad, los hombres puntúan ligeramente por debajo de las mujeres en las tres variables, es decir, extroversión, amigabilidad y conciencia.

No obstante, de cara a establecer el efecto real de estas diferencias significativas se ha calculado el tamaño del efecto empleando el coeficiente *d* de Cohen. Cohen (1977), al

objeto de dar una regla interpretativa de los tamaños de los coeficientes, sugirió que un tamaño de .20 o inferior indicaba un efecto pequeño, un tamaño en torno a .50 sería un efecto moderado y un efecto de .80 o superior un efecto grande.

Como puede apreciarse en la última columna de la tabla, todos los efectos son muy pequeños, oscilando entre 0 en el caso de la tolerancia al fraude y .19 en el caso de la dimensión atribucional de justicia distributiva. En consecuencia, puede afirmarse que, aunque hay diferencias reales entre hombres y mujeres en las variables señaladas, tales diferencias no son de gran relevancia práctica.

## DISCUSIÓN

Debido a las diferencias en los métodos de análisis factorial empleados, a los desarrollos producidos en esta tecnología en los últimos veinte años, y a los cambios sociológicos, políticos, tecnológicos y económicos que han acontecido desde la realización de los primeros estudios, como se señaló anteriormente, el primer objetivo de este estudio era establecer la estructura dimensional de las categorías atribucionales del fraude fiscal y comprobar si se reproducía una estructura semejante a la encontrada en el re-análisis de los datos de Salgado y Rechea (1985) y Salgado (1998b). También se pretendía saber si en esta nueva muestra se replicaba la estructura obtenida por Tavares (1996). Se puso a prueba la hipótesis de que la estructura dimensional de las atribuciones del fraude fiscal es semejante en Portugal y España, de tal modo que dos grandes factores explicarían la varianza de las categorías atribucionales. Además, se planteó que los coeficientes de congruencia entre los factores y cargas factoriales del estudio de España y del presente estudio serían significativos.

Los resultados de este estudio de naturaleza transcultural han mostrado que las explicaciones causales de sentido común (atribuciones causales) que las personas utilizan en España y en Portugal para explicar el fraude fiscal se estructuran en dos dimensiones atribucionales, de carácter básicamente independiente u ortogonal. La primera de las dimensiones se refiere a las “creencias, percepciones y opiniones sobre la justicia del sistema fiscal”, es decir, sobre su equidad, proporcionalidad y justicia distributiva. Esta dimensión, por consiguiente, podría denominarse “Justicia Fiscal”. La segunda dimensión se refiere al “control, persecución y penalización del fraude fiscal”, es decir, agrupa a las creencias sobre el control, la evitación y persecución del fraude por parte de las autoridades gubernamentales. Por tanto, la denominación más adecuada para la misma es “Control del Fraude”. A su vez, la primera dimensión, la Justicia Fiscal, incluiría dos subdimensiones, una referida al grado de información que poseen los ciudadanos para declarar y la aplicación de sus impuestos. A esta dimensión podría llamársele “Información Fiscal”. La segunda subdimensión está referida a la justicia distributiva, en el sentido de la distribución de ingresos y rentas y la equidad de las cargas impositivas, por ello, la denominación que se propone es la de “Justicia Distributiva”.

Así pues, los resultados de este estudio y los precedentes indican que en los dos países coexiste un sistema de atribuciones referido, por un lado, al sistema impositivo y, por otro lado, y de modo independiente, las personas consideran el control y la persecución del fraude.

Siguiendo con lo planteado en los estudios de Salgado y Rechea (1985) y de Salgado (1998b), desde un punto de vista psicosocial, tanto en España como en Portugal, dos componentes específicos agrupan las percepciones causales del fraude que sostienen los ciudadanos y las dos serían necesarias para la explicación y reducción del fraude. Estos dos

componentes sugieren que existe fraude porque los ciudadanos están descontentos con la justicia de su sistema fiscal y porque, además, no perciben que las autoridades gubernamentales controlan, persiguen y penalizan el fraude fiscal de una manera activa y rigurosa.

En conclusión, de acuerdo con los resultados observados, puede plantearse como modelo parcial de explicación del fraude fiscal que, si los ciudadanos perciben que no existe justicia tributaria, esto provocaría la comisión de la conducta de fraude fiscal. Por otro lado, si los ciudadanos perciben que no hay control del fraude o que éste es insuficiente, también cometerían fraude. En consecuencia, la presencia de la conducta de fraude requeriría la actuación simultánea de las dos dimensiones atribucionales.

Para finalizar este apartado es preciso señalar que, aunque la convergencia entre los resultados del estudio español y de este estudio es elevada, también ha habido pequeñas discrepancias que deberían ser examinadas nuevamente para establecer si las mismas se deben a particularidades muestrales o si representan diferencias específicas entre los dos países.

Además del objetivo anterior, ha podido establecerse también que existe una relación estadísticamente significativa entre la personalidad, concebida desde el modelo de los Cinco Grandes Factores y las atribuciones causales y entre éstas y las actitudes hacia el fraude fiscal. En otras palabras, los resultados apoyan la conjetura de que la explicación del fraude fiscal desde una perspectiva psicológica requiere la intervención de elementos pertenecientes a las tres teorías principales empleadas en este dominio, es decir, la personalidad y la Teoría

General del Delito, la Teoría de la Atribución, y las actitudes, vinculadas a la Teoría de la Conducta Planificada.

Por otra parte, los resultados obtenidos permiten concluir que factores socio-demográficos y económicos como la edad o la renta, también están relacionados con las actitudes hacia el fraude fiscal y con las atribuciones.

Una última conclusión de este estudio es que el sexo de los participantes no es una variable que permita diferenciar singularmente a los mismos en términos de su tolerancia al fraude, de su conocimiento de casos fraudulentos o de su capacidad o disposición para denunciar casos de fraude si los hubiera conocido.

Este estudio tiene varias limitaciones que deben señalarse. En primer lugar, no se ha medido la intención o disposición a cometer fraude de los participantes y la intención es una variable crucial en la Teoría de la Conducta Planificada por ser la variable a través de la cual las actitudes ejercen su influencia en la conducta. Además, la falta de tal variable no ha permitido conocer tampoco la relación entre la personalidad, las atribuciones y la intención de defraudar. Una segunda limitación de este estudio reside en el hecho de que la recogida de datos se efectuó en un momento de expansión económica, con tasas de desempleo reducidas y salarios elevados. La crisis económica surgida al final de la primera década del siglo, con sus importantes consecuencias sociales, políticas y económicas, junto con los cambios ocurridos en la Unión Europea que han afectado a Portugal pueden tener efecto en las atribuciones causales del fraude, pero esta circunstancia no se ha podido comprobar en este estudio. El tercer y último estudio de esta tesis que se presenta seguidamente tiene por objeto, entre otros, paliar estas dos limitaciones.



## ESTUDIO 3

### RÉPLICA Y EXTENSIÓN DEL ESTUDIO 2: EVALUACIÓN EMPÍRICA DE UN MODELO PSICO- ECONÓMICO DEL FRAUDE FISCAL



El tercer estudio de esta tesis tiene dos principales objetivos. En primer lugar, servir de réplica al estudio anterior, al objeto de comprobar si los resultados del mismo son estables a pesar de existir cambios profundos en la situación socio-económica en que se realizó el primero y el segundo. En el caso del estudio anterior, la recogida de datos se produjo en un momento anterior al inicio de la gran crisis económica que ha vivido Portugal al igual que la mayoría de los países del mundo. En los años 2000-2004, Portugal tenía una tasa de desempleo entre 3.8% y un 6.3%. La recogida de datos de este segundo estudio se produjo en el otoño de 2015 e invierno de 2016, en un momento en que Portugal estaba atravesando una de las mayores crisis económicas de su historia. En estos años la tasa de desempleo se situaba en el 12.4% en 2015 y en 11.1% en el 2016, y la caída de precios, la reducción de salarios y pensiones ha sido de una magnitud no conocida. Las finanzas portuguesas fueron intervenidas (“rescatadas”) por la Unión Europea y severos ajustes fueron aplicados como medidas para salir de la crisis económica. En estas circunstancias, una réplica de los resultados del estudio anterior indicaría una robustez de las relaciones encontradas en el mismo. También permitiría examinar si el desempleo afecta a las atribuciones y actitudes sobre el fraude fiscal.

El segundo objetivo del estudio fue ampliar el conocimiento de las percepciones y opiniones de los ciudadanos portugueses sobre el fraude fiscal. Para ello, a la encuesta del estudio previo se añadió un conjunto de nuevas preguntas orientadas al propósito anterior. Así, por ejemplo, se ha incluido un ítem para que los participantes puedan indicar hasta qué punto estarían dispuestos a cometer fraude fiscal en caso de no ser detectados. También preguntamos sobre su grado de indulgencia con respecto a los defraudadores.

El tercer objetivo era comprobar si existen diferencias entre hombres y mujeres en las variables del modelo (atribuciones, personalidad, actitudes y factores socio-demográficos) e igualmente si la situación laboral (empleo vs. desempleo) tiene efectos significativos sobre las variables.

El cuarto objetivo de este estudio es poner a prueba un modelo global explicativo de la intención de fraude fiscal basado en variables de personalidad, atribucionales, actitudinales y socio-demográficas. Más en concreto, se trata de poner a prueba un modelo basado en las tres principales teorías explicativas del fraude: La Teoría General de Delito, la Teoría de la Acción Planificada y la Teoría de la Atribución Causal.

Finalmente, el quinto objetivo se dirige a establecer las opiniones y juicios de los participantes sobre la imagen pública del defraudador, sobre las características del sistema fiscal portugués y sobre la eficacia de las medidas empleadas para la detección y persecución del fraude fiscal.

## **HIPÓTESIS**

Habida cuenta de que este estudio es, parcialmente, una réplica del estudio anterior, las hipótesis planteadas en el mismo, también se plantean aquí:

*H1: La estructura dimensional de las atribuciones del fraude fiscal es semejante en Portugal y España, de tal modo que resultarán dos factores que explican la varianza de las categorías. Los coeficientes de congruencia entre los factores y cargas factoriales del estudio de España y del presente estudio serán significativos.*

*H2: De acuerdo a lo planteado en la Teoría General del delito, el factor de conciencia, en tanto que representa el autocontrol, correlaciona significativamente con la intención o disposición a cometer fraude fiscal, con las actitudes favorables al fraude fiscal y con las atribuciones de control del fraude.*

*H3: No existen diferencias estadísticamente significativas en las atribuciones causales del fraude fiscal, las actitudes en función del sexo de los participantes. En otras palabras, hombres y mujeres no difieren en sus atribuciones y actitudes. Tampoco habrá diferencias en la intención de defraudar.*

Además, se plantean las siguientes hipótesis basadas en los resultados de los estudios previos y en la literatura sobre las variables citadas:

*H4: De acuerdo con lo planteado en la Teoría de la Acción Planificada, las actitudes hacia el fraude fiscal, reflejadas en la tolerancia hacia el fraude, son el mejor predictor de la intención o disposición a cometer fraude fiscal.*

*H5: La dimensión atribucional de control del fraude determina las actitudes favorables al fraude (tolerancia e indulgencia con el fraude fiscal).*

*H6: Las dimensiones atribucionales determinan también la intención de defraudar, tanto directamente como indirectamente a través de las actitudes.*

*H6: La ideología de los participantes se relaciona con las actitudes hacia el fraude, de modo que las personas con ideología más hacia la izquierda tendrán menos tolerancia e indulgencia (falta de civismo) con el fraude fiscal.*

*H7: Los participantes desempleados, debido a su situación económica, serán menos indulgentes y tolerantes con el fraude fiscal que los participantes con empleo.*

*H8: Un modelo explicativo compuesto por las atribuciones, las actitudes y la personalidad (teoría general del delito + teoría de la acción planificada + la teoría de la atribución) explicará más varianza de la intención de defraudar que cualquiera de las teorías por separado. La misma hipótesis se plantea para un compuesto de la teoría general del delito y la teoría de la acción planificada (conciencia + actitudes).*

## **MÉTODO**

### **MUESTRA**

Esta muestra estuvo compuesta por 446 personas de nacionalidad portuguesa, de las cuales 154 (34.6%) fueron hombres y 262 (60.9.1%) fueron mujeres, y 20 personas no declararon su sexo. En relación con la edad, el 14.5% tenían 25 años o menos, el 57.6% se encontraban entre los 26 y 46 años, y el 23.1% eran mayores de 46 años. Por lo que respecta al estado civil, el 40.8% estaban solteros, el 43.5% estaban casados y el resto correspondía a otras situaciones (p. ej., viudez, divorcio, separación, etc.).

Como en el caso de la muestra del estudio anterior, la presente estaba compuesta también por dos submuestras, una de desempleados y otra de población ocupada. Por lo que respecta a la submuestra de desempleados, ésta estaba compuesta por 97 personas, de las cuales 20 (26.8%) fueron hombres y 70 (72.1%) fueron mujeres, y 1 persona no declaró su sexo. En relación con la edad, el 20.6% tenía 25 años o menos, el 66.0% se encontraban entre los 26 y 46 años, y el 11.3% eran mayores de 46 años. Por lo que respecta al estado civil, el

56.7% estaban solteros, el 26.8% estaban casados y el resto correspondía a otras situaciones (p. ej., viudez, divorcio, separación, etc.).

La segunda submuestra estuvo compuesta por 314 personas que eran representativas de la población portuguesa. Por sexo, esta submuestra se dividía en 117 hombres (37.3%) y 192 mujeres (61.2%), no declarando su sexo los 5 restantes. Por grupos de edad, el 12.1% eran menores de 25 años, el 57.6% tenían entre 26 y 46 años y el 28.1% eran mayores de 46 años. Por estado civil, el 31.5% eran solteros, el 51.9% estaban casados y el resto correspondía a otras situaciones.

#### INSTRUMENTOS

Para recoger la información necesaria para poner a prueba las hipótesis, se empleó un cuestionario de autoinforme (ver el Anexo). El cuestionario utilizado para este estudio constaba de cuatro grandes partes o bloques. La primera parte recogía datos de carácter personal y socioeconómico, entre los que se incluían la edad, sexo, estado civil, profesión, ingresos mensuales, ideología y similares. La segunda parte incluía un cuestionario de medición de los Cinco Grandes Factores de la personalidad basado en los Mini-Markers de Goldberg (1992) y Saucier (1994). La tercera parte corresponde a las catorce categorías atribucionales del fraude fiscal empleadas por Salgado (1998b) en su estudio de las categorías y dimensiones atribucionales del fraude fiscal en España. Finalmente, la cuarta parte incluía preguntas sobre la disposición a cometer fraude en la eventualidad de no ser detectado, el límite de tolerancia al fraude fiscal, el grado de conocimiento de casos de fraude fiscal en el entorno personal del participante y varias otras cuestiones. También incluía algunas

preguntas adicionales no relevantes para la presente investigación. Una copia del cuestionario figura en el apéndice.

### *Medida de los Cinco Grandes Factores*

Los cinco grandes factores de personalidad se midieron con los 35 adjetivos bipolares empleados en el estudio anterior. Los adjetivos correspondientes al factor de estabilidad emocional fueron: *tranquilo, relajado, controlado, estable, contento, no emocional, no envidioso*. Los adjetivos de extraversión fueron: *extrovertido, enérgico, hablador, no tímido, activo, afirmativo, aventurero*. Los adjetivos de apertura a la experiencia fueron: *inteligente, analítico, reflexivo, curioso, imaginativo, creativo, sofisticado*. Los adjetivos de amigabilidad fueron: *amistoso, amable, cooperador, generoso, agradable, confiado, no avaricioso*. Los adjetivos de conciencia fueron: *organizado, responsable, práctico, cuidadoso, trabajador, cuidadoso, fiable y sin prejuicios*. Como en el caso del estudio anterior, también en este estudio se comprobó si los adjetivos utilizados medían los cinco grandes factores de personalidad, por lo que se procedió a realizar un análisis de componentes principales, en el que se extrajeron cinco componentes, que fueron rotados mediante rotación Varimax. En la Tabla 46 aparecen los resultados de este análisis de componentes principales.

Como puede apreciarse, todos los adjetivos muestran su carga principal en el componente previsto, a excepción del adjetivo “envidioso” (em4) que había sido planteado para medir estabilidad emocional y su carga principal es en el factor de amigabilidad. En este estudio, como en el anterior, sólo se reproducen los resultados del análisis de componentes principales, aunque también se efectuó un análisis factorial exploratorio.



Tabla 46. Estructura de la Medida de Personalidad. Análisis de Componentes Principales Rotados

	Componente				
	1	2	3	4	5
ex1	.040	.050	.163	<b>.676</b>	.144
ex2	.193	.282	.063	<b>.625</b>	.048
ex3	.091	.133	.053	<b>.799</b>	.026
ex4	.160	-.005	.252	<b>.666</b>	.130
ex5	.230	<b>.528</b>	.223	<b>.471</b>	.039
ex6	.299	.322	.228	<b>.611</b>	.084
ex7	.218	.313	.057	<b>.541</b>	.114
am1	.262	<b>.442</b>	.232	.388	.075
am2	.278	<b>.658</b>	.064	.402	.018
am3	.276	<b>.704</b>	.162	.374	.041
am4	.143	<b>.731</b>	.305	.129	.130
am5	.178	<b>.771</b>	.209	.082	.217
am6	.026	<b>.459</b>	.216	.080	.462
am7	.205	<b>.605</b>	.323	.175	.038
co1	.098	.098	<b>.603</b>	.218	.047
co2	.230	.419	<b>.698</b>	.097	.049
co3	.242	.402	<b>.652</b>	.092	.091
co4	.007	-.004	<b>.472</b>	.140	.207
co5	.263	.227	<b>.752</b>	.090	.236
co6	.071	.236	<b>.687</b>	.142	.157
co7	.161	.257	<b>.599</b>	.082	.210
em1	.136	.147	.362	.089	<b>.726</b>
em2	.151	.080	.194	.146	<b>.781</b>
em3	.208	.082	-.001	.210	<b>.739</b>
em4	.230	<b>.595</b>	<b>.420</b>	.100	<b>.117</b>
em5	.230	.413	.166	.113	<b>.615</b>
em6	.137	.213	.124	.050	<b>.627</b>
em7	-.119	-.204	.079	-.050	<b>.586</b>
op1	<b>.681</b>	.298	.151	.187	.127
op2	<b>.719</b>	.193	.225	.195	.201
op3	<b>.780</b>	.228	.200	.126	.168
op4	<b>.799</b>	.190	.024	.144	.056
op5	<b>.823</b>	.112	.120	.129	.061
op6	<b>.819</b>	.102	.099	.102	.088
op7	<b>.732</b>	.128	.170	.184	.042

mediante el método de ejes principales, y los resultados, de nuevo, fueron prácticamente idénticos, con pequeñas variaciones en las cargas factoriales. En consecuencia, puede afirmarse que la medida empleada para medir los cinco grandes factores, en efecto, posee validez de constructo.

Seguidamente se procedió a examinar la fiabilidad de cada uno de los factores de personalidad y todos ellos mostraron ser fiables. En la Tabla 47 aparecen los resultados del análisis de fiabilidad, así como los estadísticos descriptivos de cada escala y el coeficiente de restricción en el rango ( $u$ ) calculado como el coeficiente entre la desviación típica de cada factor en esta muestra y la desviación típica del correspondiente factor en la población (muestra total acumulada  $N > 1.000$ ) en distintos estudios que han empleado esta misma medida.

Tabla 47. Estadísticos Descriptivos y Fiabilidad de los Cinco Grandes Factores de Personalidad

	Media	SD	Alfa	$u$
Estabilidad Emocional	24.34	4.98	.80	1.07
Extraversión	25.78	5.42	.83	1.10
Apertura a la Experiencia	27.34	5.64	.92	1.07
Amigabilidad	28.18	5.38	.87	1.06
Conciencia	27.47	5.04	.86	1.08

Nota.  $N = 400 - 417$ .

Puede observarse que todas las escalas muestran una fiabilidad notable en este estudio (superior al del estudio anterior) y un grado de restricción en el rango relativamente pequeño, pero no relevante a los efectos del cálculo de las relaciones con otras medidas.

### *Escala de categorías atribucionales*

Como ya se indicó, puesto que este segundo estudio era parcialmente una réplica del primero, se ha empleado la escala de categorías atribucionales de Salgado y Rechea (1985) y Salgado (1998b) usada en todos los estudios precedentes. Por tanto, se han usado las siguientes categorías: *Salarios bajos, discrepancias entre impuestos y servicios prestados, distribución desigual de impuestos e ingresos, modelo de declaración complicado, falta de solidaridad, demasiados impuestos, falta de penalización rigurosa por fraude fiscal, ingresos no controlados de las profesiones liberales, poca vigilancia sobre el capital, medidas fiscales de desgravación, poca información para declarar, falta de confianza en el gobierno, escasa información sobre el empleo de impuestos y desacuerdo con la distribución de impuestos*. Todas ellas se respondieron en una escala de 4 puntos y las instrucciones empleadas fueran también las mismas del estudio anterior.

### *Actitudes favorables al fraude fiscal (tolerancia e indulgencia)*

Las actitudes de tolerancia hacia el fraude fiscal se evaluaron con un único ítem que preguntaba a los participantes “¿Cuál sería, aplicado a usted mismo, el límite de tolerancia en términos financieros para el fraude?” Las respuestas se clasificaron en cinco categorías: ninguna tolerancia, muy poca, poca, media, alta.

La actitud de indulgencia (civismo) se evaluó también con un único ítem con la siguiente redacción: “Ciertas personas tienen tendencia a juzgar el fraude fiscal con indulgencia, estimando que en materia de impuestos el civismo es menos importante de lo

*que es en relación con otras obligaciones cívicas. ¿Piensa usted que estas personas: (a) están enteramente sin razón; (b) están parcialmente sin razón, o (c) tienen razón?''.*

#### *Intención/Disposición de Defraudar*

La intención o disposición a cometer fraude fiscal se evaluó también mediante un único ítem que formulaba a los participantes la siguiente pregunta: “*Si tuviese la certeza de no ser detectado, ¿hasta qué punto cometería fraude?*” Los participantes podían responder empleando la siguiente escala: nada, muy poco, poco, algo, bastante, mucho, todo.

#### *Ideología*

Al igual que las dos variables anteriores, para establecer la ideología de los participantes se empleó un único ítem, en el que se pedía a los participantes que indicasen su ideología política y se les ofrecía una escala de 1 a 9, significando los valores más bajos una ideología de derechas y los valores superiores una ideología de izquierdas.

#### *Opiniones sobre el Fraude Fiscal, su penalización y persecución*

Como ya se indicó, este estudio de la tesis doctoral trató de ampliar el conocimiento de las opiniones que los ciudadanos portugueses tienen sobre el fraude fiscal, para lo cual, al cuestionario empleado en el estudio anterior se añadieron diversas preguntas encaminadas a tal fin. En concreto, se añadieron las siguientes preguntas:

1. ¿Hasta qué punto juzga que recibe la justa contraprestación por los impuestos que paga?
2. Teniendo presente la siguiente lista de personas, diga a cuál identificaría como infractor fiscal.
3. ¿Qué pena juzga más adecuada en el caso de las infracciones fiscales?
4. Con una finalidad de justicia, el sistema fiscal actual requiere una cierta investigación. ¿Qué prefiere: (a) más justicia y, por ello, una mayor investigación; (b) la supresión de la investigación, aunque haya riesgo de una menor justicia?

## PROCEDIMIENTO

A través de varios colaboradores se pudo reunir la muestra del presente estudio. Cada colaborador entregó la encuesta con las preguntas a un número de personas, a las cuáles se instruía en el carácter anónimo y confidencial de la misma, así como en su voluntariedad. Se insistía en que fuesen lo más sinceros posible y en que las respuestas no serían tratadas de modo individual, sino que serían analizadas colectivamente. La selección de los colaboradores estuvo guiada por el objetivo de lograr la mayor muestra posible y que representase a las grandes divisiones territoriales de Portugal. A cada uno de los potenciales participantes se le entregó un ejemplar de la encuesta para que lo respondiesen con tranquilidad en el lugar que estimasen oportuno (p. ej., hogar, lugar de trabajo, etc.), con el ruego de que lo devolviesen lo antes posible.

## RESULTADOS

### ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DIMENSIONAL DE LAS ATRIBUCIONES CAUSALES DEL FRAUDE FISCAL

El primer objetivo de este estudio es poner a prueba la hipótesis de que la estructura dimensional de las atribuciones causales del fraude fiscal es la misma en España y en Portugal. Para realizar este análisis se ha utilizado el mismo procedimiento empleado en los dos estudios precedentes, por lo que no será descrito de nuevo. En la Tabla 48 se presentan los estadísticos descriptivos (media, varianza, desviación típica, asimetría y curtosis) de cada una de las categorías atribucionales.

Tabla 48. Estadísticos Descriptivos de las Categorías Atribucionales

Variable	Media	Varianza	Asimetría	Curtosis (Centrada en 0)
V1	2.778	1.238 (1.11)	-0.352	-1.245
V2	3.067	0.683 (0.83)	-0.545	-0.371
V3	3.137	0.785 (0.89)	-0.731	-0.345
V4	2.333	0.889 (0.94)	0.138	-0.897
V5	2.563	1.033 (1.02)	-0.038	-1.107
V6	3.218	0.740 (0.86)	-0.806	-0.266
V7	3.194	0.768 (0.88)	-0.782	-0.337
V8	3.090	0.730 (0.86)	-0.508	-0.681
V9	3.155	0.747 (0.86)	-0.736	-0.282
V10	2.718	0.698 (0.84)	-0.075	-0.658
V11	2.498	0.829 (0.91)	0.035	-0.797
V12	2.826	1.056 (1.03)	-0.354	-1.060
V13	2.799	0.883 (0.94)	-0.226	-0.928
V14	2.988	0.840 (0.92)	-0.519	-0.651

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Como puede apreciarse en la Tabla 48, las categorías que fueron percibidas como más influyentes en el fraude fiscal fueron la Distribución Desigual de Impuestos e Ingresos ( $M = 3.14$ ), Demasiados Impuestos ( $M = 3.22$ ), Falta de Penalización Rigurosa por Fraude ( $M = 3.19$ ), Ingresos no Controlados en las Profesiones Liberales ( $M = 3.09$ ), Poca Vigilancia sobre el Capital ( $M = 3.16$ ) y Discrepancia entre impuestos y servicios prestados ( $M = 3.07$ ).

El análisis paralelo de Horn sugería rotar tres factores al igual que el Scree test de Cattell (véase al Figura 8). La Tabla 49 reporta los eigenvalores observados, los aleatorios (media de 500 muestras aleatorias) y el valor del percentil 95 de los eigenvalores aleatorios.

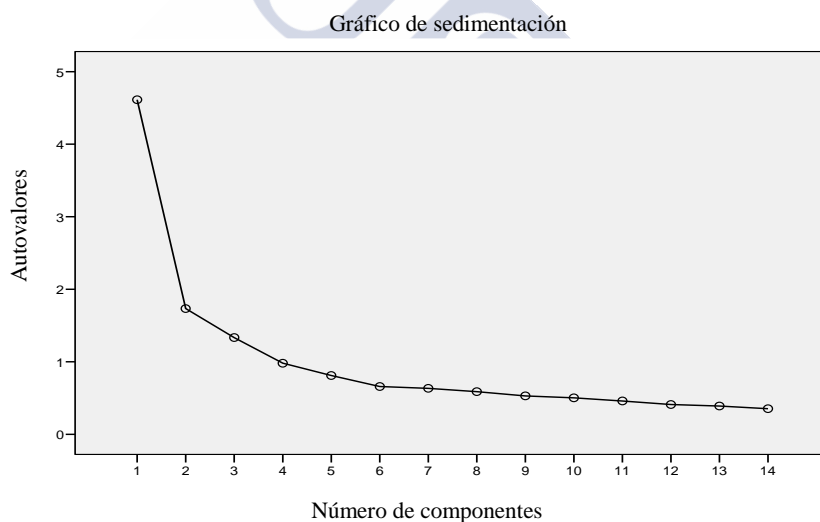


Figura 8. Scree Test.

Tabla 49. Valores de los Eigenvalues Observados y Aleatorios (Análisis Paralelo)

Variable	Eingenvalue	Eigenvalue medio	Percentil del 95% Eigenvalues
V1	3.344*	1.327	1.340
V2	2.577*	1.252	1.305
V3	1.522*	1.194	1.233
V4	1.005	1.143	1.181
V5	0.935	1.097	1.131
V6	0.763	1.053	1.085
V7	0.645	1.011	1.042
V8	0.621	0.971	1.005
V9	0.616	0.932	0.964
V10	0.528	0.892	0.926
V11	0.451	0.852	0.887
V12	0.443	0.809	0.847
V13	0.316	0.762	0.802
V14	0.233	0.704	0.754

*Nota.* (\*) indica los factores que deberían rotarse; V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Dado el acuerdo entre los dos criterios que hemos empleado para decidir el número de factores a rotar, el análisis de componentes principales se hizo con tres componentes. La Tabla 50 muestra que la matriz de correlaciones era adecuada para ser factorizada, empleando tanto el Chi cuadrado de Bartlett como el test de Kaiser, Meyer y Olkin (KMO) y la Tabla 51 muestra la varianza explicada de las categorías por los componentes.

Tabla 50. Adecuación de la Matriz de Correlaciones

Determinante de la matriz	0.014451005232781
$\chi^2$ de Bartlett	1802.8 ( $df = 91$ ; $P = 0.000010$ )
Test de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0.85460 (good)



Tabla 51. Varianza Explicada Basada en los Eigenvalues

Variable	Eigenvalue	Proporción de varianza	Proporción acumulada de varianza
V1	5.29672	0.37834	0.37834
V2	1.83727	0.13123	0.50957
V3	1.37880	0.09849	0.60806
V4	0.97129	0.06938	0.67744
V5	0.78156	0.05583	0.73327
V6	0.58263	0.04162	0.77489
V7	0.57792	0.04128	0.81617
V8	0.51292	0.03664	0.85281
V9	0.43570	0.03112	0.88393
V10	0.41425	0.02959	0.91352
V11	0.36665	0.02619	0.93971
V12	0.30699	0.02193	0.96164
V13	0.29707	0.02122	0.98286
V14	0.24023	0.01716	1.00002

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

En la Tabla 52 aparecen reflejadas las cargas factoriales de las categorías atribucionales en los dos componentes rotados. Puede verse que en el componente primero cargan de modo relevante y único las tres categorías siguientes: Falta de penalización rigurosa por fraude (V7), Ingresos no controlados de las profesiones liberales (V8) y Poca vigilancia sobre el capital (V9).

En el componente segundo cargan de modo exclusivo las categorías atribucionales siguientes: desacuerdo en la distribución de impuestos (V14), salarios bajos (V1),

demasiados impuestos (V6), discrepancia entre impuestos y servicios prestados (V2), distribución desigual de impuestos e ingresos (V3) y falta de confianza en el gobierno (V12).

En el tercer componente cargan de modo significativo las categorías atribucionales siguientes: falta de información para declarar (V11) y modelo de declaración complicado (V4), falta de Solidaridad (V5) y medidas fiscales de desgravación (V10) y escasa información sobre el empleo de los impuestos (V13).

Tabla 52. Matriz de Cargas Rotadas de Tres Componentes Principales

Variable	C1	C2	C3
V1	-0.263	<b>0.794</b>	-0.007
V2	-0.024	<b>0.885</b>	-0.077
V3	0.214	<b>0.793</b>	-0.193
V4	-0.101	-0.089	<b>0.862</b>
V5	0.098	-0.151	<b>0.789</b>
V6	0.294	<b>0.593</b>	-0.046
V7	<b>0.823</b>	0.074	-0.162
V8	<b>0.857</b>	-0.116	0.148
V9	<b>0.884</b>	-0.058	0.047
V10	0.272	0.210	0.343
V11	0.075	0.057	<b>0.716</b>
V12	-0.113	<b>0.509</b>	0.373
V13	-0.029	0.315	<b>0.530</b>
V14	-0.008	<b>0.676</b>	0.182

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Si hacemos una comparación entre los resultados de este análisis factorial y los resultados del re-análisis realizado con tres factores de los datos de Salgado y Rechea (1985)

y de los datos de Tavares (1996) puede observarse que la estructura dimensional se replica en gran medida, aunque el orden de los factores no sea el mismo en los tres casos. Así, por ejemplo, la estructura resultante en el presente análisis coincide totalmente con la resultante del análisis de Salgado y Rechea (1985), pero se invierte en relación con el estudio de Tavares (1996), de tal modo que el factor primero de Tavares (1996) ahora resulta ser el tercero y el factor tercero de Tavares ha resultado ser el primero en este análisis. El componente segundo ha permanecido estable en los dos análisis.

En la presente muestra también se ha examinado la fiabilidad de los componentes, la simplicidad de modelo factorial y la correlación entre los componentes. En la Tabla 53, se reporta la fiabilidad de los componentes, que como puede apreciarse es elevada.

Tabla 53. Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990)

Componente	Varianza	Proporción de varianza	Fiabilidad	Índice de determinación factorial
1	2.528	0.181	0.900	0.949
2	3.368	0.241	0.899	0.948
3	2.617	0.187	0.863	0.929

Los resultados indican que los componentes son altamente fiables (.90, .90 y .86, respectivamente). Para finalizar, en las Tablas 54 y 55 se presentan los coeficientes de simplicidad de modelo y la correlación entre los componentes rotados. Los coeficientes de simplicidad indican que el modelo es totalmente parsimonioso. Por último, la correlación entre factores indica que todos ellos correlacionan moderadamente entre sí.

Tabla 54. Índices de Simplicidad Factorial (Bentler, 1977; Lorenzo-Seva, 2003)

Índice de simplicidad de Bentler (S)	0.98561 (Percentil 100)
Índice de simplicidad de las cargas (LS)	0.46578 (Percentil 100)

Tabla 55. Matriz de Correlaciones entre los Componentes

	Componente 1	Componente 2	Componente 3
Componente 1	1.000		
Componente 2	0.392	1.000	
Componente 3	0.277	0.490	1.000

Además del análisis anterior, se ha realizado también un análisis para una estructura de dos factores debido a que es la sugerida por el criterio MAP de Velicer (1976). Los resultados se muestran a continuación:

Tabla 56. Matriz de Cargas Rotadas de Dos Componentes Principales

Variable	C1	C2
V1	-0.142	<b>0.665</b>
V2	0.126	<b>0.655</b>
V3	0.370	<b>0.455</b>
V4	-0.219	<b>0.703</b>
V5	-0.016	<b>0.570</b>
V6	<b>0.403</b>	<b>0.415</b>
V7	<b>0.877</b>	-0.161
V8	<b>0.846</b>	-0.043
V9	<b>0.894</b>	-0.088
V10	0.273	<b>0.450</b>
V11	0.002	<b>0.676</b>
V12	-0.078	<b>0.757</b>
V13	-0.041	<b>0.731</b>
V14	0.079	<b>0.713</b>

---

*Nota.* V1 = salarios bajos; V2 = discrepancia entre impuestos y servicios prestados; V3 = distribución desigual de impuestos y rendimientos; V4 = modelo de declaración complicado; V5 = falta de solidaridad; V6 = demasiados impuestos; V7 = falta de penalización rigurosa por fraude; V8 = ingresos no controlados en profesiones liberales; V9 = poca vigilancia sobre el capital; V10 = medidas fiscales para desgravar; V11 = falta de información para declarar; V12 = falta de confianza en el gobierno; V13 = escasa información sobre el empleo de los impuestos; V14 = desacuerdo en la distribución de impuestos.

Como puede apreciarse al rotar sólo dos componentes, la estructura resultante es idéntica a la obtenida por Salgado y Rechea (1985) y la de Salgado (1998b) con dos factores y también a la que se obtuvo con los datos de Tavares (1996) cuando se rotaron dos factores, si bien el orden se invierte, de modo tal, que el segundo factor de este análisis es el primero de los análisis anteriores y el primero es el segundo en ellos. En el presente análisis con dos componentes, el segundo y tercero del análisis previo se agrupan en un único componente, mientras que el primer componente permanece estable. Al hacer este análisis también puede apreciarse que la relación entre el primer componente y el segundo es moderada ( $r = .44$ ), lo que indica que NO son ortogonales (independientes). Este resultado da cobertura a la conjetura hecha en el análisis precedente sobre la posibilidad de que el primer componente y el tercero estuvieran vinculados por un factor común de orden superior.

En definitiva, este resultado y el del estudio precedente, en unión con los obtenidos en los re-análisis de los datos de Salgado y Rechea (1985), Salgado (1998b) y Tavares (1996), sugieren que las categorías atribucionales del fraude fiscal se explican por dos grandes dimensiones, una de las cuales, a su vez, incluye dos subdimensiones.

Por último, puede apreciarse en la Tabla 57, que la fiabilidad de los componentes permanece prácticamente inalterada y elevada.

Tabla 57. Varianza Explicada y Fiabilidad de los Componentes Rotados según la Fórmula de Mislevy y Bock (1990)

Componente	Varianza	Proporción de varianza	Fiabilidad	Índice de determinación factorial
C1	2.755	0.197	0.895	0.946
C2	4.379	0.313	0.894	0.945

En resumen, los resultados de los análisis de componentes principales llevados a cabo han mostrado que los estudios realizados en España (Salgado y Rechea, 1985; Salgado, 1998b), el realizado en Portugal por Tavares (1996) y el estudio con la presente muestra portuguesa producen una estructura factorial muy semejante en los dos países, con escasas diferencias, probablemente debidas a las diferencias entre las muestras y a los diferentes tamaños de muestra (error de muestreo). Por tanto, puede afirmarse que todos los estudios resultan en una estructura dimensional de las categorías atribucionales prácticamente idénticas.

El coeficiente de congruencia de Burt y Tucker ha sido calculado para cada par de componentes usando los pesos factoriales de los resultados de los re-análisis de los datos de Salgado y Rechea (1985), Salgado (1998b), Tavares (1996) y los del segundo estudio de esta tesis y los pesos resultantes del presente estudio. En todos los casos se han empleado las estructuras de dos factores para calcular los coeficientes de congruencia. En la Tabla 58, se presentan los coeficientes de Burt y Tucker calculados.

Tabla 58. Coeficientes de Congruencia entre los Componentes Principales de todos los Estudios Previos y el Presente

	Componente 1	Componente 2
<i>Rechea y Salgado (1985) vs. presente análisis</i>		
Componente 1	<b>.96</b>	.03
Componente 2	.30	<b>.59</b>
<i>Salgado (1998b) vs. presente análisis</i>		
Componente 1	<b>1.00</b>	.13
Componente 2	.04	<b>.82</b>
<i>Tavares (1996) vs. presente análisis</i>		
Componente 1	<b>.99</b>	.05
Componente 2	.00	<b>.71</b>
<i>Estudio 2 vs. presente análisis</i>		
Componente 1	<b>.96</b>	.09
Componente 2	-.06	<b>.95</b>

Como puede apreciarse, en todos los casos las dos dimensiones atribucionales similares mostraron coeficientes de congruencia significativos y más elevados que los coeficientes entre las dimensiones disimilares. De hecho, la dimensión de Control de Fraude presenta un coeficiente de congruencia promedio muy elevado (.98) y la dimensión de Justicia Fiscal presenta un coeficiente de congruencia promedio también elevado, aunque de menor magnitud (.77). En resumen, los coeficientes de congruencia obtenidos en este estudio apoyan la robustez de la estabilidad de la estructura dimensional de las atribuciones causales en términos transculturales (comparación entre España y Portugal) y en términos nacionales (comparación del primer estudio portugués con el presente).

ANÁLISIS DE LAS RELACIONES ENTRE LOS CINCO GRANDES FACTORES DE PERSONALIDAD, LAS DIMENSIONES ATRIBUCIONALES, LAS ACTITUDES DE TOLERANCIA DEL FRAUDE FISCAL, LA INTENCIÓN DE DEFRAUDAR Y LOS FACTORES SOCIO-DEMOGRÁFICOS

El segundo objetivo de este estudio es establecer las relaciones entre el modelo de personalidad de los Big Five, las dimensiones atribucionales y la actitud de tolerancia al fraude fiscal. La segunda hipótesis sostenía que el factor de conciencia debería correlacionar con la dimensión de control de fraude, de modo tal que los individuos más altos en conciencia, percibirían el control de fraude como uno de los elementos decisivos en la explicación del mismo. Al propio tiempo, el factor de amigabilidad debería estar relacionado con el factor de justicia distributiva, ya que éste implica creencias sobre el grado de solidaridad que implica el pago de impuestos y sobre la contribución a la sociedad a través de los mismos, todo lo cual puede ser interpretado en términos del mantenimiento de las relaciones interpersonales que están implicadas por este factor de personalidad. Se planteó también como hipótesis que, de acuerdo con lo señalado en la Teoría General del delito, el factor de conciencia, en tanto que representa el autocontrol, correlaciona negativamente con la actitud favorable al fraude (Tolerancia) y con la intención de defraudar. La hipótesis cuatro plantea que las actitudes son el mejor predictor de la intención de defraudar. Las hipótesis cinco y seis sostienen que las atribuciones causales deberían correlacionar con la actitud de tolerancia del fraude fiscal y con la intención de defraudar. Por último, la hipótesis seis plantea que la ideología se relaciona con las actitudes hacia el fraude. Para el resto de variables no se plantearon hipótesis por adelantado y, en consecuencia, en este aspecto el estudio debe considerarse exploratorio.



Para examinar estas hipótesis (2, 4, 5, y 6) se realizó un análisis de correlaciones entre las siguientes variables: Intención de defraudar, actitudes ante el fraude, justicia distributiva, control del fraude, información fiscal, conocimiento de casos de fraude, estabilidad emocional, extraversión, apertura a la experiencia, amigabilidad, conciencia, sexo, edad, estudios, ingresos, situación laboral e ideología política declarada. En la Tabla 59 se presentan los estadísticos descriptivos de las variables empleadas en este análisis y en la Tabla 60 la matriz de correlaciones entre las variables.

Tabla 59. Estadísticos Descriptivos

Variable	Media	Varianza	Asimetría	Curtosis (Centrada en 0)
1. Intención	2.422	2.468	0.975	0.024
2. Denuncia	1.287	0.205	0.946	-1.105
3. Casos	1.570	0.245	-0.282	-1.916
4. Tolerancia	3.816	1.370	-0.801	-0.165
5. Indulgencia	1.493	0.340	0.709	-0.471
6. Extroversión	25.780	29.382	-0.432	-0.185
7. Amigabilidad	28.179	28.927	-1.270	1.982
8. Conciencia	27.475	25.460	-0.962	1.111
9. Estabilidad	24.305	24.804	-0.301	0.172
10. Apertura	27.341	31.794	-0.699	0.443
11. Justicia Distributiva	15.448	10.678	-0.693	0.311
12. Control del Fraude	9.637	4.680	-1.020	1.005
13. Información Fiscal	15.682	14.540	0.010	-0.348
14. Sexo	0.655	0.253	-0.332	-1.134
15. Edad	2.139	0.434	0.033	0.847
16. Estudios	4.157	1.056	-0.617	-1.112
17. Desempleo	0.197	0.158	1.528	0.329
18. Ingresos	2.955	2.931	0.619	-0.494
19. Declaración	0.825	0.144	-1.719	0.948
20. Ideología	5.422	3.697	-0.098	0.002

Tabla 60. Matriz de Correlaciones Policóricas

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1.Intención	-																			
2.Denuncia	<b>.23</b>	-																		
3.Casos	<b>-.23</b>	<b>.17</b>	-																	
4.Tolerancia	<b>-.37</b>	<b>-.13</b>	.01	-																
5.Indulgencia	.09	<b>-.11</b>	.04	<b>-.15</b>	-															
6.EX	-.09	<b>-.27</b>	-.09	.07	<b>-.15</b>	-														
7.A	<b>-.20</b>	<b>-.24</b>	.11	<b>.21</b>	-.06	<b>.64</b>	-													
8.C	<b>-.25</b>	<b>-.15</b>	.00	<b>.14</b>	<b>-.18</b>	<b>.51</b>	<b>.64</b>	-												
9.EE	<b>-.19</b>	<b>-.19</b>	<b>.11</b>	<b>.19</b>	<b>-.10</b>	<b>.48</b>	<b>.64</b>	<b>.57</b>	-											
10.AP	<b>-.17</b>	<b>-.20</b>	.03	<b>.13</b>	-.02	<b>.55</b>	<b>.57</b>	<b>.40</b>	<b>.48</b>	-										
11.Just. dist.	<b>.15</b>	<b>-.15</b>	-.10	-.01	.01	<b>.14</b>	.02	-.03	-.02	<b>.14</b>	-									
12.Con. Fisc.	-.04	-.08	<b>-.19</b>	<b>.25</b>	<b>-.33</b>	.11	.11	<b>.13</b>	.11	.00	<b>.18</b>	-								
13.Info.	<b>.12</b>	-.10	-.00	-.03	.02	.00	-.02	-.04	-.02	.03	<b>.60</b>	<b>.24</b>	-							
14.Sexo	-.06	<b>-.12</b>	.00	-.01	-.02	.02	.11	<b>.32</b>	.00	.02	-.01	-.11	.05	-						
15.Edad	<b>-.13</b>	<b>.30</b>	.03	-.01	<b>-.30</b>	-.07	-.10	.00	-.05	<b>-.15</b>	<b>-.13</b>	<b>.14</b>	-.07	.00	-					
16.Estudios	-.06	<b>-.16</b>	.04	<b>.16</b>	.01	.11	.05	.00	.00	.09	.10	-.06	.10	<b>.14</b>	<b>-.23</b>	-				
17.Desemp.	.01	<b>-.22</b>	.10	<b>-.14</b>	<b>.25</b>	<b>-.12</b>	-.08	-.05	-.08	.00	-.09	<b>-.15</b>	-.04	<b>.11</b>	<b>-.33</b>	<b>-.26</b>	-			
18.Renta	-.04	.08	-.07	.09	-.18	.11	.00	.00	.03	.00	-.05	<b>.12</b>	-.01	.05	<b>.40</b>	<b>.38</b>	<b>-.87</b>	-		
19.Declar.	.00	<b>.22</b>	<b>-.11</b>	<b>.18</b>	<b>-.15</b>	<b>.17</b>	.01	.11	.04	.04	-.03	<b>.17</b>	.00	<b>.14</b>	<b>.50</b>	.05	<b>-.55</b>	<b>.74</b>	-	
20.Ideología	-.07	.00	.00	<b>.13</b>	<b>-.11</b>	<b>.13</b>	<b>.12</b>	.08	.03	.00	-.04	.07	.00	.04	<b>.17</b>	.03	.00	<b>.18</b>	<b>.17</b>	-

*Nota.* En negrita las correlaciones significativas  $p < .05$ .

Como puede apreciarse, por lo que respecta a la hipótesis derivada de la Teoría General del Delito, según la cual el factor de conciencia correlacionaría de modo estadísticamente significativo con la dimensión atribucional de control del fraude, los resultados han mostrado que la correlación observada ( $r = .13$ ) es estadísticamente significativa, por lo que apoya la hipótesis. Igualmente son significativas las correlaciones entre conciencia e intención de defraudar ( $r = -.25$ ), tolerancia ( $r = .14$ ), denuncia de casos de fraude ( $r = -.15$ ), e indulgencia ( $r = -.18$ ). Por lo que se refiere al factor de amigabilidad, correlaciona significativamente con el control del fraude ( $r = .11$ ), con la intención de defraudar ( $r = -.20$ ), con la denuncia de casos ( $r = -.24$ ) con la tolerancia ( $r = .21$ ) y con ideología ( $r = .12$ ). Por tanto, todos estos resultados apoyan la hipótesis 2.

Por lo que se refiere a las atribuciones causales, el control del fraude correlacionó significativamente con el conocimiento de casos de fraude ( $r = -.19$ ), la tolerancia ( $r = .25$ ) y el civismo o indulgencia ( $r = -.33$ ). La dimensión de Justicia Distributiva correlacionó significativamente con la intención de defraudar y con la denuncia de casos. Por último, la dimensión de Información Fiscal correlacionó con la intención de defraudar ( $r = .12$ ). En consecuencia, estos resultados apoyan las hipótesis 5 y 6.

Tal y como se planteó en la hipótesis 4, las actitudes hacia el fraude, reflejadas en la tolerancia, han sido el mejor predictor de la intención de defraudar, con una correlación significativa de  $r = -.37$ , por lo que la hipótesis ha recibido apoyo empírico.

En relación con la ideología y el desempleo, se ha podido constatar que la ideología correlacionó significativamente con las actitudes (tolerancia) y con el civismo (indulgencia). Por su parte, la situación de empleo (empleado vs. desempleado) correlacionó, tal y como se

esperaba, con la capacidad para denunciar casos de fraude, con la tolerancia hacia el fraude, y con la indulgencia hacia los defraudadores. Por todo ello, la hipótesis concerniente a estas dos variables ha recibido apoyo empírico.

También han resultado ser significativas varias correlaciones no anticipadas entre las variables. Por ejemplo, el factor de estabilidad emocional correlacionó significativamente con la intención de defraudar ( $r = -.19$ ), con la capacidad de denunciar casos de fraude, con el conocimiento de casos, con la tolerancia y con la indulgencia. También el factor de apertura a la experiencia ha mostrado una correlación significativa con la intención de defraudar ( $r = -.17$ ), con la capacidad de denunciar y con la tolerancia. Finalmente, por lo que se refiere a las variables socio-demográficas, la edad ha mostrado correlaciones significativas con la intención de defraudar, con la capacidad de denunciar y con la indulgencia. La variable estudios también ha correlacionado significativamente con las actitudes.

Dada que la falta de fiabilidad en las variables, como se ha indicado en páginas anteriores, es un factor de atenuación de la correlación, en todos los casos en los que la fiabilidad estaba disponible se ha hecho una corrección de la correlación empleando la fórmula de Spearman (Guilford y Fruchter, 1978) y el programa Valcor (Salgado, 1997b). Los resultados se ofrecen en la Tabla 61.

Tabla 61. Validez Corregida por Error de Medida (Alfa de Cronbach) del Predictor

Variables	$r_{obs}$	$\rho$
Justicia Distributiva - Sexo	.21	.22
Justicia Distributiva - Edad	-.16	-.17
Justicia Distributiva - Renta	-.18	-.19
Justicia Distributiva - Declaración	.19	.20
Justicia Distributiva - Ideología	-.15	-.16
Control del Fraude - Sexo	-.10	-.11
Control del Fraude - Renta	.18	.19
Control del Fraude - Ideología	.11	.12
Control del Fraude - Denuncia	-.24	-.25
Control del Fraude - Amigabilidad	.12	.14
Control del Fraude - Conciencia	.16	.18
Control del Fraude - Tolerancia	.12	.13
Información Fiscal - Edad	-.11	-.12
Información Fiscal - Renta	-.13	-.14
Información Fiscal - Declaración	.28	.30
Información Fiscal - Denuncia	-.13	.14
Conciencia - Declaración	-.17	-.18
Tolerancia - Edad	.13	.13
Tolerancia - Renta	.15	.15

*Nota.*  $r_{obs}$  = tamaño del efecto observado;  $\rho$  = tamaño del efecto corregido.

Como puede comprobarse, la correlación corregida es más alta que la correlación observada y son las primeras (las corregidas) las que deben emplearse en el examen de cualquier modelo de carácter multivariado. En el caso de las variables actitudes de tolerancia al fraude fiscal e ideología se ha asumido que han sido medidas sin error, es decir que la fiabilidad es perfecta, ya que al ser escalas mono-ítem no es posible calcular su fiabilidad por consistencia interna, aunque es obvio que otros errores de medida pueden estar presentes como, por ejemplo, los errores debidos al paso del tiempo (fiabilidad test-retest). En consecuencia, la validez estimada para estas variables es una subestimación del tamaño de la validez real.

ANÁLISIS DE LA DIFERENCIAS ENTRE HOMBRES Y MUJERES EN LAS VARIABLES ESTUDIADAS

El tercer objetivo de este estudio era establecer si existen diferencias en las atribuciones, actitudes e intención de defraudar en función del sexo de los participantes y también de su situación de empleo (empleados vs. desempleados), según se planteó en las hipótesis 3 e hipótesis 7. A este respecto, se planteó la hipótesis sobre la posible existencia de diferencias estadísticamente significativas en las atribuciones causales del fraude fiscal, las actitudes y la personalidad en función del sexo de los participantes y de su situación laboral. En la Tabla 62 se reportan los estadísticos descriptivos de las diversas variables tanto para hombres como mujeres, así como el resultado de los contrastes (*t* de Student) realizados para examinar la significación estadística de las diferencias y la *d* de Cohen asociada a los mismos.

Tabla 62. Estadísticos Descriptivos *t* de Student y *d* de Cohen de Tamaño del Efecto de la Comparación entre Hombres y Mujeres

Variable	Hombres		Mujeres		<i>t</i>	<i>p</i>	<i>d</i>
	Media	SD	Media	SD			
Ideología	5.30	1.82	5.16	1.96	0.67	.501	.07
Intención	2.89	1.99	2.15	1.46	4.39	.000	.45
Tolerancia	3.74	1.13	3.66	1.25	0.70	.484	.07
Denuncia	1.36	0.48	1.30	0.46	1.32	.189	.13
Indulgencia	1.65	0.62	1.58	0.66	0.93	.350	.10
Just. Distr.	17.92	3.73	18.06	4.03	0.36	.718	.04
Control fraude	9.64	2.20	9.32	2.10	1.48	.139	.15
Info. Fiscal	10.14	2.56	10.56	2.59	1.60	.110	.16
Apertura	26.37	6.13	27.67	5.61	1.17	.243	.12
Amigabilidad	26.96	5.40	28.13	5.90	1.97	.050	.20
Conciencia	25.48	4.87	28.52	5.05	5.92	.000	.61
Extraversión	25.08	5.97	25.82	5.24	1.36	.174	.14
Estabilidad	24.57	4.63	24.45	5.02	0.24	.810	.02

Sólo encontraron diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres en la intención o disposición a defraudar en el supuesto de no ser detectados y en dos factores de personalidad, amigabilidad y conciencia. Con respecto a la primera variable, las mujeres mostraron menos intención de defraudar que los hombres y con respecto a los factores de personalidad las mujeres puntuaron más alto que los hombres tanto en amigabilidad como en conciencia.

No obstante, de cara a establecer el efecto real de estas diferencias significativas se ha calculado el tamaño del efecto empleando el coeficiente  $d$  de Cohen. Usando la regla de Cohen, puede apreciarse en la última columna de la tabla, todos los efectos son muy pequeños para las variables que no resultaron ser estadísticamente significativas, oscilando entre .02 en el caso de la estabilidad emocional y .16 en el caso de la dimensión atribucional de información. Por lo que se refiera a las variables en las que hombres y mujeres mostraron diferencias estadísticamente significativas, los tamaños de efecto fueron de magnitud moderada en el caso de intención de defraudar y conciencia (.45 y .61, respectivamente) y de tamaño pequeño en el caso de amigabilidad (.20). Por tanto, puede afirmarse que, a excepción del caso de intención para defraudar y del factor de conciencia, las diferencias reales entre hombres y mujeres en las variables empleadas no son de gran relevancia práctica o teórica.

El tercer objetivo del estudio también era establecer si existen diferencias en las atribuciones, actitudes e intención de defraudar en función de si el participante está empleado (activo) o desempleado. A este respecto, se había planteado la hipótesis sobre la posible existencia de diferencias estadísticamente significativas en las atribuciones causales del

fraude fiscal, las actitudes y la personalidad en función de que los participantes estuvieran empleados o desempleados.

En la Tabla 63 se presentan los estadísticos descriptivos de las diversas variables tanto para empleados ( $N = 314$ ) como para los desempleados ( $N = 97$ ), así como el resultado de los contrastes ( $t$  de Student) realizados para examinar la significación estadística de las diferencias y los tamaños del efecto en  $d$  de Cohen.

Tabla 63. Estadísticos Descriptivos  $t$  de Student y  $d$  de Cohen de Tamaño del Efecto de la Comparación entre Empleados y Desempleados

Variable	Empleados		Desempleados		$t$	$p$	$d$
	Media	SD	Media	SD			
Ideología	5.34	1.83	4.86	2.10	2.06	.040	.25
Intención	2.40	1.69	2.41	1.70	0.08	.940	.01
Tolerancia	3.76	1.17	3.45	1.31	2.17	.030	.26
Denuncia	1.34	0.47	1.30	0.46	0.76	.446	.09
Indulgencia	1.55	0.63	1.78	0.67	3.10	.002	.37
Just. Distrib.	18.15	3.79	17.55	4.31	1.33	.184	.15
Control fraude	9.50	2.08	9.24	2.34	1.04	.298	.11
Info. Fiscal	10.38	2.51	10.39	2.82	0.05	.958	.01
Apertura	26.85	5.89	26.50	6.21	0.51	.612	.06
Amigabilidad	27.97	5.30	26.89	6.32	1.62	.107	.20
Conciencia	27.51	5.10	27.24	5.47	0.44	.657	.05
Extraversión	25.76	4.97	24.67	5.59	1.74	.083	.21
Estabilidad	24.74	4.64	23.55	5.33	2.06	.040	.25

Puede observarse que tan sólo resultaron diferencias estadísticamente significativas en las variables de ideología, actitudes hacia el fraude (tolerancia), indulgencia y en el factor de personalidad de estabilidad emocional. En el caso de la ideología, aunque los dos grupos se situaban en torno al centro de la escala, los desempleados puntúan ligeramente por debajo



de los empleados. En el caso de las actitudes hacia el fraude (tolerancia), los desempleados también puntúan ligeramente por debajo de los empleados y también son menos indulgentes. Finalmente, por lo que se refiere a la estabilidad emocional, los desempleados puntúan también por debajo de los empleados.

Tratando estas diferencias en términos del tamaño del efecto (coeficiente  $d$  de Cohen), puede comprobarse que todos los efectos son muy pequeños, oscilando entre .01 y .26, con la excepción del tamaño de efecto para indulgencia que es de .37. En consecuencia, puede afirmarse que, aunque hay diferencias reales entre desempleados y empleados en las variables referidas, tales diferencias son de escasa magnitud, lo que restringe enormemente su relevancia práctica.

#### MODELO ESTRUCTURAL EXPLICATIVO DE LA INTENCIÓN O DISPOSICIÓN A DEFRAUDAR

El último objetivo de este estudio, y quizás el más importante, es testar un modelo estructural explicativo de la intención o disposición a cometer fraude fiscal. En concreto, se planteó la hipótesis de que un modelo explicativo compuesto por atribuciones, las actitudes y la personalidad (teoría general del delito + teoría de la acción planificada + teoría de la atribución) explica más varianza de la intención de defraudar que cualquiera de las tres teorías (variables) por separado. Igualmente, se planteó la hipótesis de que la combinación de la teoría general del delito y la teoría de la acción planeada producirá más varianza explicada que cualquiera de ella en solitario, es decir, que ambas teorías explican varianza específica de la intención de defraudar.

Para poner a prueba estas hipótesis, se llevaron a cabo una serie de análisis de regresión múltiple y de ecuaciones estructurales. A este respecto, cada vez más, los metodólogos advierten a los investigadores que el error de medida y la restricción en el rango (cuando es apropiado) deberían ser controlados (corregidos) en los casos en que técnicas multivariadas como regresión múltiple, modelamiento de ecuaciones estructurales y otras técnicas multivariadas se emplean para analizar la relación entre una variable dependiente (criterio) y un conjunto de variables independientes (predictores (p. ej., Fritz, Kenny y MacKinnon, 2016; Hoyle y Kenny, 1999; MacKinnon, 2008; Schmidt y Hunter, 2014)). La base para esta recomendación es que la medida imperfecta de X e Y y la restricción en el rango violan algunos de los supuestos fundamentales de la regresión múltiple y, en consecuencia, los parámetros estimados están sesgados, por ejemplo, reduciendo la correlación múltiple cuadrada y el tamaño de los coeficientes de regresión estandarizados (Betas). En otras palabras, el investigador debe estar seguro de que las variables son perfectamente fiables y, por tanto, las correlaciones observadas deben ser corregidas por error de media en ambas variables X e Y (Fritz, et al., 2016; Hoyle y Kenny, 1999; Schmidt y Hunter, 2014).

Junto con el error de medida y la restricción en el rango, otra importante cuestión en el análisis de regresión múltiple es que los coeficientes  $R$ ,  $R^2$  y la  $R^2$  ajustada están sesgados debido al hecho de que el análisis de regresión múltiple capitaliza sobre el azar. Una consecuencia de esta capitalización sobre el azar es que, si los coeficientes de regresión obtenidos en una muestra se aplican a otra muestra, el tamaño de la  $R^2$  en la segunda muestra es típicamente menor que el estimado en la primera muestra. Un estimador más eficiente del tamaño del efecto es el *squared population cross-validity coefficient* ( $R^2_{cv}$ ), o coeficiente

múltiple cuadrada cruzada de la población, que puede obtenerse tanto por medios empíricos (p. ej., cross-validation, bootstrapping) como mediante fórmulas, aunque hay acuerdo en que las fórmulas proporcionan mejores estimadores de  $R^2_{cv}$  (p. ej., Kromrey y Hines, 1996). Estudios Monte Carlo de la efectividad de diferentes fórmulas de  $R^2_{cv}$  han llegado al acuerdo de que la fórmula propuesta por Browne (1975) es superior a las otras fórmulas (Cattin, 1980a, 1980b; Cotter y Raju, 1982; Kromrey y Hines, 1996; Lautenschlager, 1990; Yin y Fan, 2001). Por tanto, en este estudio se ha empleado la fórmula de Browne para estimar el coeficiente de validez cruzada poblacional al cuadrado.

En la Tabla 64 se presenta la matriz de correlaciones policóricas corregidas por la atenuación debida al error de medida en la variable independiente. No se han hecho correcciones por restricción en el rango. En el caso de la intención de defraudar y en el de las actitudes (tolerancia) se ha asumido que la fiabilidad era perfecta, aun sabiendo que no esto no es posible y que, probablemente, la fiabilidad sea de tamaño moderado, dado que se han empleado escalas mono-ítem que son menos fiables que las de ítems múltiples.

Tabla 64. Matriz de Correlaciones Policóricas Corregidas por Atenuación en el Predictor

Variable	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10
V1 Extroversión	1.00									
V2 Amigabilidad	0.80	1.00								
V3 Conciencia	0.65	0.81	1.00							
V4 Estabilidad	0.61	0.81	0.73	1.00						
V5 Apertura	0.66	0.69	0.49	0.59	1.00					
V6 Justicia Distributiva	0.18	0.03	-0.04	-0.03	0.17	1.00				
V7 Control del Fraude	0.15	0.15	0.17	0.15	0.00	0.20	1.00			
V8 Información Fiscal	0.00	-0.03	-0.05	-0.03	0.04	0.99	0.29	1.00		
V9 Actitudes (Tolerancia)	0.08	0.23	0.16	0.22	0.14	-0.01	0.29	-0.04	1.00	
V10 Intención de Defraudar	-0.10	-0.22	-0.28	-0.22	-0.18	0.17	-0.05	0.13	-0.37	1.00

La Tabla 65 presenta los análisis de regresión múltiple llevados a cabo para examinar el efecto conjunto de las dos variables (actitudes y personalidad) sobre la intención de defraudar y la validez añadida del factor de conciencia sobre las actitudes. La tabla presenta la correlación múltiple ( $R$ ), la varianza explicada ( $R^2$ ), la  $R^2$  *ajustada*, el estimador de la correlación múltiple cuadrada cruzada ( $R^2_{cv}$ ), las betas para las actitudes y para conciencia y la validez añadida de conciencia.

Como puede verse, la correlación múltiple es mayor que la correlación bivariada entre las dos variables independientes tomadas individualmente y la variable dependiente, consideradas separadamente. Este resultado indica que la predicción basada en la ecuación de regresión múltiple es superior a cualquiera de las dos regresiones bivariadas. El examen de los coeficientes Beta muestra que la contribución de las dos variables a la predicción de la intención de defraudar es superior para las actitudes que para el factor de conciencia (-.33 vs. -.23).

Tabla 65. Análisis de Regresión Múltiple de la Relación Conjunta de las Actitudes de Tolerancia del Fraude y del Factor de Conciencia sobre la Intención de Defraudar.

Variable	$R$	$R^2$	$R^2_{adj}$	$R^2_{cv}$
TOLERANCIA + CONCIENCIA	.436	.190	.186	.184
$\Delta$ CONCIENCIA sobre TOLERANCIA	.066	.053		
Beta TOLERANCIA	-.33 ( $p = .045$ )			
Beta CONCIENCIA	-.23 ( $p = .045$ )			

*Nota.*  $R$  = correlación múltiple;  $R$  = correlación múltiple al cuadrado;  $R_{adj}$  = correlación múltiple ajustada;  $R^2_{cv}$  = Estimador estadístico de la correlación múltiple cuadrada cruzada de la población.

Los resultados acabados de presentar dan apoyo a la hipótesis de que la combinación de las dos teorías, la Teoría General del Delito y la Teoría de la Acción Planificada, ofrece una mayor y mejor capacidad predictiva de la intención de defraudar que cualquiera de ellas en solitario. Sin embargo, en estos análisis no se ha incluido la teoría de la atribución, es decir las dimensiones atribucionales. La inclusión de esta teoría se ha reservado para el análisis del modelo psico-económico de la intención de defraudar que se presenta seguidamente.

Este modelo psico-económico aparece representado en el Figura 6. Se puede observar que en el mismo figuran tanto variables derivadas de la Teoría de la Atribución, como factores de personalidad derivados del modelo de los Big Five y de la Teoría General del Delito (en lo que se refiere al factor de conciencia), y también se incluye la influencia de las actitudes en la intención de defraudar (Teoría de la Conducta Planeada). En este sentido, la variable dependiente última del modelo es la intención de defraudar. Además, las actitudes son variables simultáneamente antecesoras de la intención y son dependientes de las atribuciones y de la personalidad. Por último, las dimensiones atribucionales están explicadas (parcialmente) por factores de personalidad, siendo estas últimas las únicas variables que serían completamente independientes en este modelo psico-económico de la intención de defraudar.

En las Tablas 66, 67 y 68 se presentan los índices de bondad de ajuste del modelo, los valores de la correlación múltiple (observada, ajustada, cross-validada) y los coeficientes estandarizados de regresión (Betas), respectivamente.

Tabla 66. Índices de Bondad de Ajuste del Modelo Psicoeconómico del Fraude Fiscal

$\chi^2$	G.L.	RMSEA	RMR	GFI	NFI	CFI	IFI	RFI
49.8	9	0.10	0.042	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97

*Nota.*  $\chi^2$  = chi cuadrado; G. L. = grados de libertad; RMSEA = raíz del residuo cuadrático promedio de aproximación; GFI = índice de bondad de ajuste; NFI = índice de ajuste normalizado; CFI = índice de bondad de ajuste comparative; IFI = índice de ajuste incremental; RFI = índice de ajuste relativo.

Tabla 67. Coeficientes de Correlación Múltiple para las Tres Variables Dependientes del Modelo Psicoeconómico del Fraude Fiscal

Variable Dependiente	$R$	$R^2$	$R_{adj}$	$R^2_{adj}$	$R_{cv}$	$R^2_{cv}$
Atribución ( <i>Control del Fraude</i> )	.17	.029	.15	.022	.13	.018
Actitudes ( <i>Tolerancia</i> )	.35	.120	.34	.114	.33	.110
Intención	.47	.220	.46	.213	.45	.207

*Nota.*  $R$  = correlación múltiple;  $R^2$  = correlación múltiple al cuadrado;  $R_{adj}$  = correlación múltiple ajustada;  $R^2_{adj}$  = correlación múltiple ajustada al cuadrado;  $R_{cv}$  = estimador estadístico de la correlación múltiple cruzada de la población;  $R^2_{cv}$  = estimador estadístico de la correlación múltiple cuadrada cruzada de la población.

Tabla 68. Coeficientes Estandarizados de Regresión (Betas) de las Variables Predictoras del Modelo Psicoeconómico del Fraude Fiscal

Variable dependiente	Variable independiente	Beta	$p$
Atribución (Control)	Amigabilidad	.036	.081
	Conciencia	.014	.081
Actitudes (Tolerancia)	Atribución (Control)	.260	.046
	Amigabilidad	.130	.078
	Estabilidad	.077	.077
Intención	Actitudes (Tolerancia)	-.330	.044
	Conciencia	-.190	.050
	Apertura	-.073	.051
	Atribución (Justicia)	.170	.044

Comenzando por los índices de ajuste, puede observarse que todos ellos son elevados y coincidentes (.97); además, el indicador de varianza residual (RMR) es pequeño y se encuentra entre los límites recomendados para concluir que un modelo se ajusta a los datos. Igualmente, la RMSEA es de tamaño aceptable. En consecuencia, puede concluirse que el modelo se ajusta bien a los datos y que ha sido apoyado empíricamente.

Por lo que se refiere a la varianza explicada, los predictores directos de la intención de defraudar (esto es, atribuciones, actitudes y personalidad), explican el 22% de la varianza observada, siendo las betas correspondientes a estas variables estadísticamente significativas. En cuanto a la explicación de la varianza de las actitudes, la personalidad y las atribuciones causales explican el 12% de la varianza y los coeficientes Beta son significativos para las tres variables predictoras, aunque la significatividad es mayor para las atribuciones. Por último, en relación con las atribuciones causales incluidas en el modelo, las variables de personalidad amigabilidad y conciencia explican en torno al 3% de su varianza y sus coeficientes de regresión son marginalmente significativas.

En resumen, los análisis realizados han apoyado completamente el modelo psicoeconómico del fraude fiscal compuesto por variables originadas en la teoría de la atribución, la teoría general del delito y la teoría de la conducta planeada. Si bien, teniendo en cuenta el porcentaje de varianza explicada de la intención de defraudar, también debe indicarse que hay espacio para la inclusión de variables adicionales en este modelo.

PERCEPCIONES Y OPINIONES DE LOS CIUDADANOS PORTUGUESES SOBRE EL FRAUDE FISCAL Y  
LOS MEDIOS CONTRA EL FRAUDE

En la sección de método de este estudio se indicó que, además de examinar las relaciones entre las variables implicadas en el modelo psico-económico del fraude fiscal, esto es, atribuciones, personalidad, actitudes, situación socio-económica e intención de defraudar, en esta ocasión se habían incluido en la encuesta varias preguntas adicionales dirigidas a conocer la opinión de los ciudadanos sobre el fraude y los defraudadores y sobre las medidas para contrarrestar (reducir) el fraude. Más en concreto se formularon las siguientes preguntas:

- (a) ¿Hasta qué punto juzga como justa las contraprestaciones que recibe por los impuestos que paga?
- (b) Teniendo presente la siguiente lista de personas, diga con cuál identificaría a un infractor fiscal.
- (c) Con la finalidad de justicia impositiva, el sistema fiscal actual se acompaña de una cierta investigación, ¿qué prefiere?: (1) más justicia, y por ello más investigación, o (2) la supresión de la investigación, aún con el riesgo de una menor justicia.
- (d) Medios de lucha contra el fraude. ¿Qué efectividad práctica atribuye a los siguientes instrumentos actuales de lucha contra el fraude?: (1) inspecciones efectuadas por la administración fiscal, (2) régimen sancionador, (3) levantamiento del secreto bancario.

Las tres preguntas sobre la efectividad de los instrumentos de lucha contra el fraude se contestaron en una escala de 1 a 5, donde 1 significa mucho y 5 significa nada. Las



restantes preguntas se contestaron con las opciones específicas asignadas a las mismas. En las tablas y gráficos que siguen pueden verse las respuestas obtenidas expresadas en porcentajes.

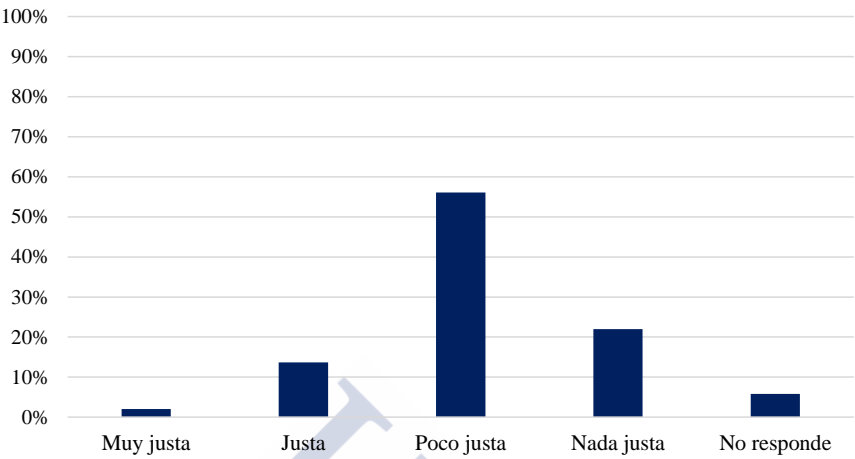
- (a) ¿Hasta qué punto juzga como justa las contraprestaciones que recibe por los impuestos que paga?

Tabla 69. Justicia de la Contraprestación por los Impuestos Pagados

	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<i>Válidos</i>		
1.00	2.0	2.1
2.00	13.7	14.5
3.00	56.1	59.5
4.00	22.0	23.3
Total	94.2	100.0
<i>Perdidos</i>	5.8	
<b>Total</b>	100.0	

*Nota.* 1 = muy justa; 2 = justa; 3 = poco justa; 4 = nada justa.

Como puede apreciarse, la mayoría de la muestra tiene una percepción de que la contraprestación es injusta. De hecho, el 78.1% de los que contestaron afirman que reciben poco o nada como contraprestación por sus impuestos.



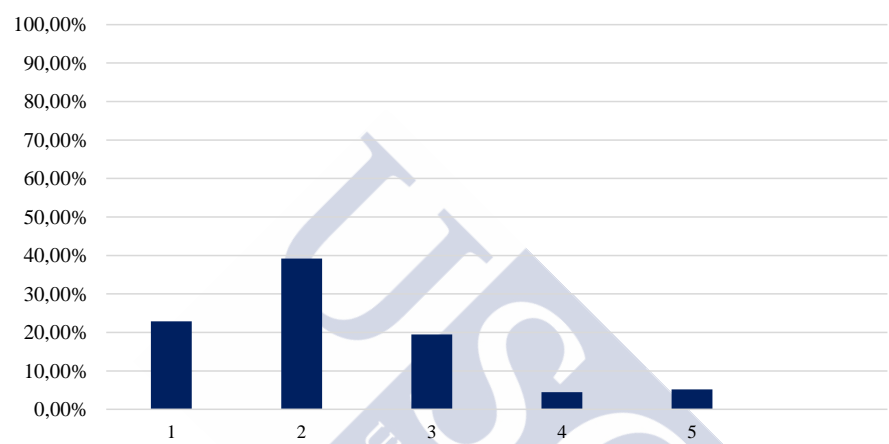
(b) Teniendo presente la siguiente lista de personas, diga con cuál identificaría a un infractor fiscal.

Tabla 70. Imagen Pública del Defraudor de Impuestos

		Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	.00	0.2	0.2
	1.00	22.9	25.2
	2.00	39.2	68.1
	3.00	19.5	89.5
	4.00	4.5	94.4
	5.00	5.2	100.0
	Total	91.5	
Perdidos		8.5	
Total		100.0	

Nota. 1 = un hombre de negocios hábil para engañar; 2 = un delincuente de cuello blanco; 3 = un tramposo; 4 = un ladrón; 5 = un traidor a la patria.

La imagen pública de un defraudador es la de una persona que hace trampas, fundamentalmente aprovechándose de su conocimiento y/o posición (62.1%). Este resultado guarda cierta coherencia con la propuesta de la Teoría de las Prospectivas, en el sentido que de que el defraudador podría sufrir una cierta estigmatización social.



- (e) Con la finalidad de justicia impositiva, el sistema fiscal actual se acompaña de una cierta investigación, ¿qué prefiere?: (1) más justicia, y por ello más investigación, (2) la supresión de la investigación, aún con el riesgo de una menor justicia.

Tabla 71. Posicionamiento sobre la Investigación Fiscal

		Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	1.00	89.0	93.2
	2.00	5.8	99.3
	Total	95.5	
Perdidos		4.5	
Total		100.0	

Nota. 1 = más investigación; 2 = supresión de la investigación

Por lo que se refiere a la realización de investigación fiscal (p. ej., auditorías), la práctica totalidad de los encuestados ha afirmado que para tener más justicia es necesario más investigación.



(d.1) ¿Qué efectividad práctica atribuye a las inspecciones efectuadas por la administración fiscal?

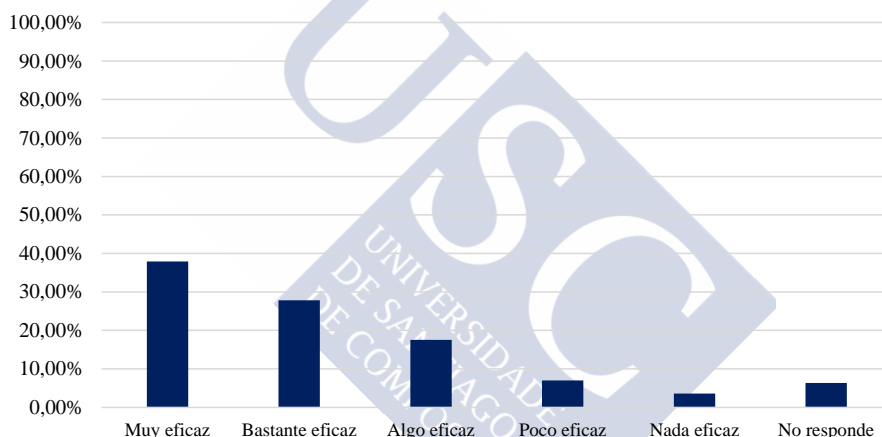
Tabla 72. Eficacia de las Inspecciones Fiscales como Medio de Lucha contra el Fraude

		Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	1.00	37.9	40.4
	2.00	27.8	70.1
	3.00	17.5	88.8
	4.00	7.0	96.2
	5.00	3.6	100.0
	Total	93.7	
Perdidos		6.3	
Total		100.0	

Nota. 1 = muy eficaz; 2 = bastante eficaz; 3 = algo eficaz; 4 = poco eficaz; 5 = nada eficaz.

Para contestar a esta pregunta, los encuestados disponían de una escala de cinco opciones (1 a 5), donde 1 significaba mucho y 5 significaba nada. Por tanto, los valores 1 y 2 indican que el grado de eficacia del instrumento es bastante o mucho y los valores de 4 y 5 indican que poco o nada.

Como puede apreciarse en la Tabla 69, el 65.7% de las personas han señalado que las inspecciones son un medio altamente eficaz de lucha contra el fraude fiscal. Tan solo un 10.3% de las personas opinan que las inspecciones son ineficaces.



(d.2) ¿Qué efectividad práctica atribuye al régimen sancionador?

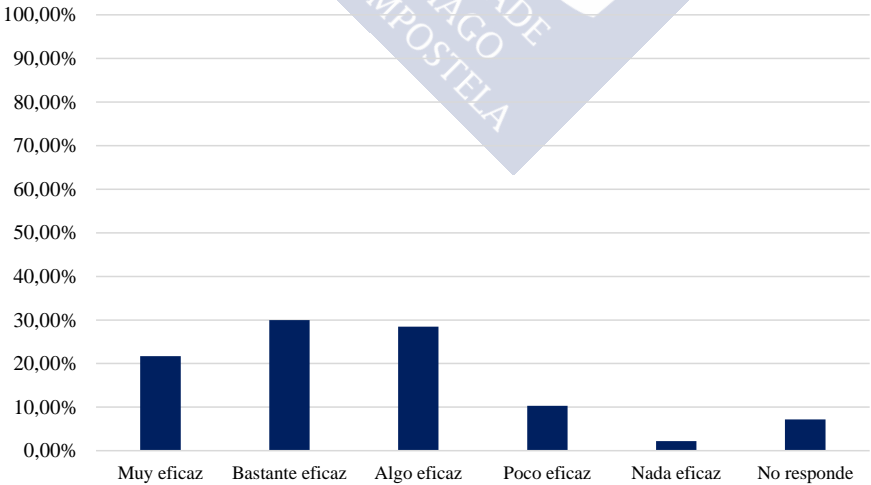
Por lo que se refiere a las respuestas a esta pregunta, también se efectuaron empleando una escala de 1 a la 5, con los valores bajos indicando eficacia y los valores elevados indicando ineficacia.

Tabla 73. Eficacia de las Sanciones como Medio de Lucha contra el Fraude

		Porcentaje	Porcentaje acumulado
<i>Válidos</i>	1.00	21.7	23.4
	2.00	30.0	55.8
	3.00	28.5	86.5
	4.00	10.3	97.6
	5.00	2.2	100.0
	Total	92.8	
<i>Perdidos</i>		7.2	
<b>Total</b>		100.0	

*Nota.* 1 = muy eficaz; 2 = bastante eficaz; 3 = algo eficaz; 4 = poco eficaz; 5 = nada eficaz.

Los resultados mostrados en la Tabla 73 indican que la opinión de la mayoría (51.7%) de los encuestados es que el régimen sancionador empleado es bastante o muy eficaz. Solo el 12.5% lo considera ineficaz. En otras palabras, el empleo de sanciones, como una medida de lucha contra el fraude, es generalmente considerado como un método eficaz para combatir el fraude.



(d.3) ¿Qué efectividad práctica atribuye al levantamiento del secreto bancario?

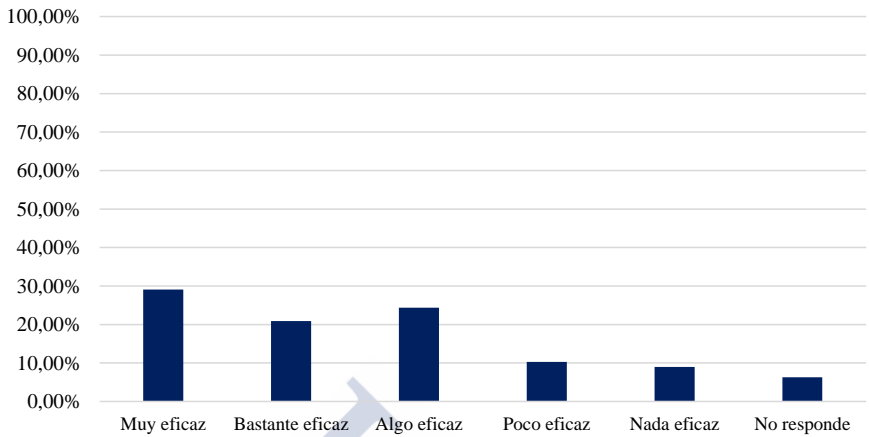
La última pregunta sobre algunos de los posibles medios de lucha contra el fraude fiscal tiene que ver con el levantamiento del secreto bancario, en discusión en Portugal en el tiempo en que se realizó el estudio. La pregunta, como las dos anteriores, se respondió en una escala de 1 a 5, con valores bajos indicando eficacia y altos ineficacia.

Tabla 74. Eficacia del Levantamiento del Secreto Bancario como Medio de Lucha contra el Fraude

		Porcentaje	Porcentaje acumulado
<i>Válidos</i>	1.00	29.1	31.1
	2.00	20.9	53.3
	3.00	24.4	79.4
	4.00	10.3	90.4
	5.00	9.0	100.0
	Total	93.7	
<i>Perdidos</i>		6.3	
<b>Total</b>		100.0	

*Nota.* 1 = muy eficaz; 2 = bastante eficaz; 3 = algo eficaz; 4 = poco eficaz; 5 = nada eficaz.

Como en el caso de las respuestas a las dos preguntas precedentes, la mayoría absoluta de los encuestados (50%) sostuvo que el levantamiento podía ser una medida bastante o muy eficaz de lucha contra el fraude y sólo el 19.3% consideraba que no sería eficaz.



En síntesis, la evidencia aportada por las respuestas a las preguntas sobre las opiniones acerca de la imagen del defraudador, acerca de la justicia de los impuestos en relación a las contraprestaciones recibidas y acerca de la eficacia de las auditorías fiscales, las sanciones y el levantamiento del secreto bancario, como medios de lucha contra el fraude, la mayoría de los encuestados se ha decantado a favor de la investigación y las auditorías, de la imposición de sanciones por fraude fiscal y por el levantamiento del secreto bancario. Por último, la mayoría tiene una imagen negativa del defraudador al que considera un delincuente, tramposo y maquinador y piensa que recibe menos contraprestaciones de las que debiera en razón al montante de los impuestos que paga.

Debe señalarse, no obstante, que los datos ofrecidos se refieren en exclusiva a esta muestra y que no pueden ser generalizados a la población portuguesa, ya que en ningún momento se ha pretendido que la muestra empleada sea representativa de la población de Portugal. Aunque se han hecho esfuerzos para lograr que la muestra se ajuste lo más posible a las características de la sociedad portuguesa, el medio de selección de encuestados no



permite hacer tal extrapolación. Por ello, los resultados y las conclusiones deberían ser verificados en nuevas muestras, más representativas y con mayor número de casos.

## DISCUSIÓN

Este estudio tenía, parcialmente, como objetivo la replicación de los estudios primero y segundo de esta tesis en un contexto de importante inseguridad económica y laboral y, en parte, se plantearon nuevos objetivos e hipótesis, particularmente centradas en la puesta a prueba de un modelo general del fraude fiscal que incluya variables derivadas de la Teoría General de Delito, la Teoría de la Atribución y la Teoría de la Conducta Planificada.

Así, el primer objetivo era establecer la estructura dimensional de las categorías atribucionales del fraude fiscal y comprobar si se reproducía una estructura semejante a la encontrada en los estudios previos presentados aquí, es decir, los de Salgado (1998b y Salgado y Rechea, 1985), Tavares (1996) y el estudio segundo de esta tesis. Se puso a prueba la hipótesis de que la estructura dimensional de las atribuciones del fraude fiscal es semejante en Portugal y España, de tal modo que dos factores explicarían la varianza de las categorías atribucionales. Además, se planteó que los coeficientes de congruencia entre los factores y cargas factoriales del estudio de España y del presente estudio serían significativos.

La primera conclusión es que los resultados de este estudio de naturaleza transcultural han vuelto a mostrar que las explicaciones causales de sentido común (atribuciones causales) que las personas utilizan en España y en Portugal para explicar el fraude fiscal se estructuran en dos dimensiones atribucionales, relativamente independientes, pero no totalmente

ortogonales. La primera de las dimensiones se refiere a las “creencias, percepciones y opiniones sobre la justicia del sistema fiscal”, es decir, sobre su equidad, proporcionalidad y justicia distributiva. La segunda dimensión se refiere al “control y persecución del fraude fiscal”, es decir, agrupa a las creencias sobre el control, la evitación y persecución del fraude por parte de las autoridades gubernamentales. Los resultados obtenidos en este estudio también indican que la dimensión de Justicia Fiscal incluye dos subdimensiones: (a) Justicia Distributiva, e (b) Información Fiscal.

En los dos países parece coexistir un sistema atribucional en el que coexisten atribuciones referidas al modelo de sistema de impuestos con atribuciones referidas al control, penalización y persecución del fraude.

Siguiendo con lo establecido en los estudios previos, tanto en España como en Portugal, dos componentes específicos agrupan las atribuciones causales del fraude y las dos serían necesarias para la explicación y reducción del mismo. Estos dos componentes sugieren que existe fraude porque los ciudadanos están descontentos con la justicia de su sistema fiscal y porque, además, no percibe que las autoridades gubernamentales controlan, persiguen y penalizan el fraude fiscal de una manera activa y rigurosa.

En conclusión, de acuerdo con los resultados observados, puede plantearse como modelo parcial de explicación atribucional del fraude fiscal que, si los ciudadanos perciben que no existe justicia fiscal, esto provocaría la comisión de la conducta de fraude fiscal. Por otro lado, si los ciudadanos perciben que no hay control del fraude o que éste es insuficiente, también cometerían fraude. En consecuencia, la presencia de la conducta de fraude requeriría la actuación simultánea de las dos dimensiones atribucionales.

En relación con este objetivo es preciso señalar que, aunque la convergencia entre los resultados de los estudios previos y los de este estudio es elevada, también ha habido discrepancias que probablemente se deben a diferencias específicas debidas a la situación socio-económica diferente en la que se hicieron las encuestas (p. ej., situación de bonanza económica frente a situación de profunda crisis, muestras grandes frente a muestra de tamaño relativamente pequeño).

La segunda gran conclusión de este estudio es que se confirma que las medidas de personalidad, particularmente conciencia y amigabilidad, pero también estabilidad y apertura, se relacionan con las dimensiones atribucionales, como había ocurrido en el estudio segundo de esta tesis.

En tercer lugar, se ha demostrado que los factores de personalidad y las dimensiones atribucionales correlacionan significativamente con las actitudes y con la intención de defraudar, en especial el factor de conciencia, pero también los de amigabilidad, estabilidad y apertura. Particularmente, importantes son las correlaciones entre los factores de personalidad y la intención de defraudar puesto que esta relación no había sido puesta a prueba en los estudios precedentes y, por ello, es una contribución específica de este estudio. Además, puede concluirse que estos resultados dan cobertura a la Teoría General del Delito en relación con la influencia del factor de conciencia en el campo del fraude fiscal.

Una tercera evidencia que ha demostrado este estudio es que las atribuciones causales, particularmente las dimensiones de control del fraude y justicia distributiva, son factores predictivos de las actitudes hacia el fraude y de la intención de defraudar, lo que, por otra

parte, da apoyo al planteamiento derivado de la Teoría de la Atribución, en el sentido de que las atribuciones influyen en las actitudes, en la intención y en la conducta.

No obstante, lo anterior, la aportación más relevante de este estudio ha sido la puesta a prueba de un modelo integrador de las teorías psicológicas en la explicación del fraude fiscal. Se había planteado la hipótesis de que la intención de defraudar es mejor explicada por una combinación de las tres teorías, que cualquiera de ellas en solitario. Los resultados obtenidos han avalado dicha hipótesis y el modelo derivado de la misma, ya que los índices de ajuste del modelo de ecuaciones estructurales examinado son excelentes. Por ello, la conclusión de este estudio es que la personalidad, la atribución causal y las actitudes son los determinantes personales de la intención de defraudar.

Por último, se ha podido establecer también que apenas hay diferencias entre hombres y mujeres, lo que corrobora los resultados del estudio segundo, que la situación de empleo tiene efectos en la tolerancia e indulgencia hacia el fraude fiscal, de modo que los desempleados tienen menos tolerancia hacia las conductas fiscales deshonestas. Finalmente, ha podido establecerse que los ciudadanos tienen una imagen negativa de los defraudadores a los cuales consideran delincuentes de cuello blanco, tramposos y aprovechados y también que la mayoría opina que lo las auditorías fiscales y el régimen sancionador tienen eficacia en la persecución de los delitos fiscales. Naturalmente, como era esperable, la mayoría de los encuestados ha opinado que recibe menos contraprestaciones de las que merece por los impuestos que paga.

Conviene cerrar este estudio señalando que la limitación principal del mismo ha sido no haber contado con una medida efectiva y objetiva de la conducta de fraude fiscal que

hubiera permitido establecer las relaciones últimas entre la conducta de fraude y todas las variables incluidas en el modelo. Futuros estudios deberán tener en cuenta esta limitación.





## CONCLUSIONES GENERALES







## CONTRIBUCIONES DE LA TESIS DOCTORAL

Esta tesis se había planteado como un intento de contribuir a aumentar el conocimiento de los factores psicológicos que están implicados en el fraude fiscal, empleando una perspectiva psico-económica. A este respecto, la tesis trató de hacer una aportación a las causas del fraude fiscal desde una triple perspectiva teórica, empleando la Teoría de la Atribución Causal, la Teoría General del Delito y la Teoría de la Conducta Planeada. La utilización de estas tres teorías y las variables psicológicas y psico-sociales implicadas en las mismas impone, a su vez, que las contribuciones de esta tesis se refieran obligatoriamente a las mismas.

En relación con la Teoría de la Atribución, la tesis trató de establecer, por un lado, la estructura dimensional de las atribuciones causales y, por otro lado, trató de probar la estabilidad o invarianza transcultural de dicha estructura dimensional en las atribuciones causales del fraude fiscal en España y Portugal. A este respecto, los tres estudios empíricos que se han realizado para esta tesis doctoral han incluido un examen de la estructura de las atribuciones causales y han comparado si la estructura resultante es semejante (se reproducía) a través de las muestras. Así, en el primer estudio de la tesis se realizaron tres re-análisis de los estudios efectuados previamente en España y Portugal por Salgado (1998b; Salgado y Rechea, 1985) y por Tavares (1996; Tavares e Iglesias, 2010). Con la utilización de nuevas técnicas de análisis factorial no restrictivo (exploratorio), nuevos programas de cálculo que permiten la utilización de recientes avances estadísticos como el empleo de las correlaciones policóricas y nuevos criterios de decisión de los factores a rotar, se pudo establecer que los tres estudios iniciales de la estructura dimensional de las atribuciones causales convergían en

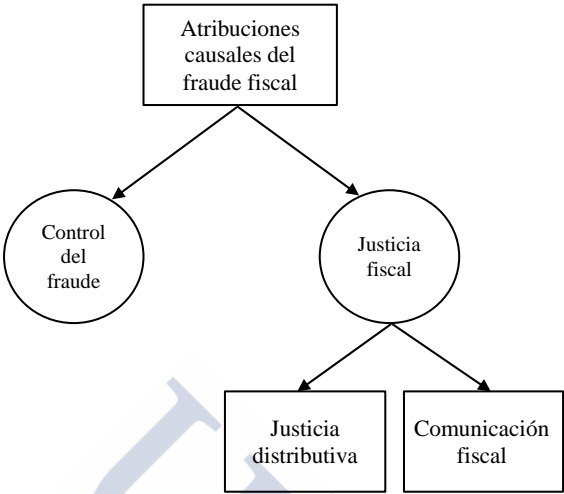
una estructura jerárquica de dos grandes componentes. El primero de los cuales hacía referencia a las atribuciones sobre la justicia fiscal y el segundo de ellos a las atribuciones del control de fraude. Además, se pudo establecer que el primer factor, a su vez, consistía en dos subdimensiones, la primera referida a la justicia distributiva del sistema fiscal y la segunda a la información fiscal. Por otro lado, examinando los pesos factoriales, los componentes y los valores de los coeficientes de congruencia entre los factores, pudo establecerse que la estructura obtenida en España por Salgado (1998b; Salgado y Rechea, 1985) se reproducía en los datos de Tavares (1996), aunque existían variaciones en los pesos factoriales de las categorías atribucionales, parcialmente atribuibles a variaciones de muestreo, es decir, tipos diferentes de muestras y tamaños de muestras distintos, que en el caso de los estudios españoles, aunque suficientes para llevar a cabo análisis factoriales no restrictivos, eran lo suficientemente pequeñas como para que pudieran eliminar la variabilidad atribuible al error de muestreo.

Así pues, la primera contribución de esta tesis doctoral derivada del primer estudio efectuado, ha sido, en síntesis, demostrar que los estudios iniciales de las dimensiones atribucionales del fraude fiscal, en España y Portugal, producían una estructura factorial semejante.

La segunda contribución ha sido establecer que dicha estructura de dos componentes es estable a lo largo del tiempo e independiente de las condiciones socio-económicas. En este sentido, los estudios 2 y 3 de esta tesis doctoral volvieron a poner a prueba la estructura dimensional de las atribuciones, pero en dos momentos temporales separados más de una decena de años y en dos condiciones económicas opuestas, ya que la recogida de datos para el primero de ellos se hizo en tiempos de bonanza económica (punto alto del ciclo económico)

y con tasas de desempleo muy bajas, mientras que la recogida de datos para el segundo estudio se realizó en un momento de gran crisis económica, con las finanzas del país (Portugal) intervenidas por la Unión Europea, con grandes recortes en los salarios y pensiones y con tasas de desempleo tres veces más altas que la existentes en el momento del primer estudio. En conjunto, si se tiene en cuenta también el estudio realizado por Tavares en 1996, se han examinado las atribuciones causales y sus dimensiones en un arco temporal de veinte años. A pesar de los cambios ocurridos en todos los niveles que han afectado a Portugal, como sociopolíticos (p. ej., creación de la Unión Europea, Tratado de Maastricht; Tratado de Lisboa), económicos (p. ej., cambio de monedas, del escudo al euro; bonanza y crisis económica), laborales (p. ej., situación de casi pleno empleo y situación de elevado desempleo), tecnológicos (p. ej., acceso universal a Internet), a pesar de todo ello, repetimos, y a pesar del tiempo transcurrido, la estructura de la atribuciones causales ha permanecido estable. Los estudios dos y tres que son replicaciones del estudio primero en este aspecto, han confirmado la estructura de las atribuciones causales.

Por todo ello, sobre la base de los resultados de los cinco estudios independientes presentados en esta tesis doctoral, es decir, los tres reanálisis presentados en el estudio primero y los estudios independientes segundo y tercero, como contribución al conocimiento de las atribuciones causales del fraude fiscal, esta tesis plantea que las mismas se estructuran en dos grandes dimensiones y en dos subdimensiones, como queda reflejado en la Figura 9.



*Figura 9. Modelo Estructural de las Atribuciones Causales del Fraude Fiscal*

Las dos dimensiones, Control de Fraude y Justicia Fiscal, no son totalmente independientes, es decir, ortogonales en el lenguaje del análisis factorial, sino que mantienen una pequeña relación entre sí. Por otro lado, teniendo presente que, como señala la teoría de la atribución, las explicaciones causales cotidianas determinan la conducta de las personas, es decir, el modo en cómo se explican los sucesos que les ocurren determina su conducta, las dos dimensiones determinan la ocurrencia o no del fraude fiscal. En esta tesis no se ha podido establecer si la influencia de las atribuciones en la conducta de fraude es directa, pero si se ha podido establecer que, al menos, es indirecta a través de su influencia en las actitudes favorables o contrarias al fraude y a través de la intención de defraudar. Este último hecho, convierte a las atribuciones causales en una variable relevante para la explicación del fenómeno del fraude fiscal y, a su vez, requiere una explicación de los determinantes

psicológicos de las atribuciones causales. Esta cuestión se examinó en los estudios 2 y 3 de esta tesis doctoral.

Una tercera contribución de la tesis doctoral, y no investigada con anterioridad por lo que es una contribución única de esta tesis, ha sido establecer que las dimensiones atribucionales se relacionan significativamente con los factores de personalidad incluidos en el modelo de los Big Five. En este sentido, esta tesis ha demostrado que los factores de personalidad son antecedentes y predictores de las dimensiones atribucionales. A este respecto, tanto el estudio 2 como el estudio 3 han mostrado que la dimensión atribucional de control del fraude está determinada por el factor de conciencia y el factor de amigabilidad. El estudio 3 también ha indicado que los factores de extroversión y estabilidad emocional son predictores de la dimensión de control del fraude. Estos resultados, tomados globalmente, son de interés por cuanto indican que al menos cuatro factores de personalidad (es decir, conciencia, amigabilidad, extroversión y estabilidad emocional) pueden ser antecedentes de las explicaciones atribucionales del control del fraude fiscal. Además, es interesante desde el punto de vista predictivo, que se tenga en cuenta que los cuatro factores de personalidad que se acaban de mencionar son los que forman la red nomológica del constructo de Honestidad o Integridad, como han demostrado los estudios de Ones (1993), Hogan y Brinkemeyer (1997), Murphy y Lee (1994) y otros. En este sentido, una cuarta contribución adicional y única de los resultados de la tesis es la sugerencia de que la dimensión atribucional de control de fraude puede estar relacionada con el constructo de personalidad de Honestidad.

El estudio 3 también ha mostrado que la dimensión de justicia distributiva está determinada por el factor de extroversión y el factor de apertura a la experiencia, lo que pone de manifiesto y amplía la importancia de los factores de personalidad como determinantes de

las atribuciones causales del fraude fiscal. Como en el caso anterior, esta conexión entre extroversión, apertura y la dimensión de justicia distributiva no había sido examinada anteriormente, por lo que este resultado es una quinta contribución de los resultados de la tesis.

En relación con la Teoría General del Delito, que plantea que la variable de autocontrol es el predictor de las conductas delictivas, entre las que se encuentra el fraude fiscal, la tesis doctoral ha contribuido estableciendo que la singularidad del autocontrol está reflejada en el factor de conciencia del Modelo de los Cinco Grandes Factores de personalidad y, en consecuencia, este factor de personalidad es antecedente remoto (predictor) de la conducta de fraude fiscal y también de los antecedentes próximos de la conducta de fraude, es decir, la intención de defraudar, las actitudes hacia el fraude y el civismo fiscal, entendido como la mayor o menor indulgencia o comprensión emocional de los defraudadores y de ser capaz de denunciar a los infractores. Esta sería la sexta contribución única de la tesis.

Los resultados del estudio 3 de la tesis han demostrado también que el factor de conciencia es predictor de la intención de defraudar, de las actitudes hacia el fraude (tolerancia), del civismo fiscal y del cumplimiento fiscal, entendido en el presente caso, como haber realizado la declaración de rentas el año precedente. La demostración de la influencia del factor de conciencia en las variables citadas ha sido la séptima contribución única de esta tesis, dado que no había sido investigada previamente. Además, dichos resultados han dado apoyo a la teoría general del delito como una explicación parcial de la conducta de fraude fiscal.

Una octava contribución de esta tesis ha sido el resultado obtenido en relación con la predicción planteada de que el factor de conciencia sería un predictor único de la intención de defraudar y que añadiría varianza específica a la predicción de la intención del fraude más allá y por encima de la que pudieran aportar las actitudes. En otras palabras, el resultado hallado ha dado apoyo empírico a la hipótesis de esta tesis según la cual la teoría general del delito y la teoría de la conducta planeada no serían teorías antagónicas, sino teorías complementarias, de modo tal que las dos teorías en conjunto explicarían más varianza de la intención de defraudar que cualquiera de ellas en solitario.

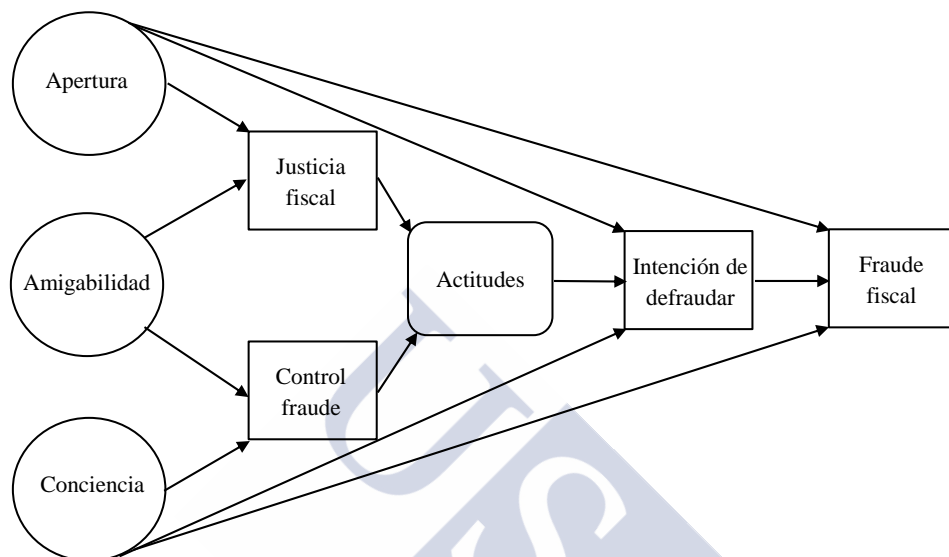
Por lo que respecta a la Teoría de la Acción Planificada que, entre otras predicciones, plantea que las actitudes son el antecedente inmediato de la intención y está sería el predictor de la conducta, la tesis ha puesto a prueba la predicción de que las actitudes hacia el fraude son determinantes de la intención de cometer fraude. Los resultados han mostrado que, en efecto, tal y como se había predicho, las actitudes correlacionan altamente con la intención de cometer fraude, lo que da cobertura a la Teoría de la Acción Planificada, de la que se deriva esta predicción. Por tanto, la novena contribución única de la tesis es haber probado que las actitudes hacia el fraude y la intención de defraudar están altamente relacionadas.

La décima contribución y, en nuestra opinión la más importante, ha sido la propuesta de que era posible incluir las tres teorías psicológicas, la Teoría de la Atribución, la Teoría General del Delito y la Teoría de la Conducta Planeada, junto con el Modelo de Personalidad de los Big Five en un modelo global psico-económico del fraude fiscal, dado que cada una de las teorías aporta conceptos y varianza específica a la explicación del fraude que no entran en colisión con los aportes de las teorías alternativas.

El conjunto de las tres teorías junto con el Modelo de los Cinco Grandes factores de personalidad ha permitido concebir y también poner a prueba un modelo global del fraude fiscal concebido desde la perspectiva psico-económica, en el que se incluyen factores de personalidad, atribuciones causales (creencias), actitudes, intenciones de actuar, y la conducta de fraude propiamente dicha.

En este modelo, las variables de personalidad, fundamentalmente los factores de conciencia, amigabilidad y apertura, actúan como antecedentes de las atribuciones causales, de las actitudes, de la intención y de la conducta de fraude. En este sentido, los factores de personalidad serían los determinantes más remotos del fraude fiscal. A su vez, las atribuciones (en términos de sus dimensiones) serían uno de los antecedentes de las actitudes, lo que es consistente con la Teoría de la Atribución. Por su parte, las actitudes serían el predictor más importante de la intención de actuar, y su contribución en la predicción de la intención de defraudar es independiente de la hecha por los factores de personalidad. Por último, la intención es la variable interviniente entre las actitudes y la conducta, de modo tal que la influencia de las actitudes en el fraude se hace a través de la intención. Este modelo teórico integrador y global de carácter psico-económico del fraude fiscal es el que aparece reflejado en la Figura 10.





*Figura 10. Modelo Psicoeconómico de Fraude Fiscal*

Los resultados del estudio 3, en el que se puso a prueba el modelo, han demostrado que el mismo se ajusta bien a los datos obtenidos (todos los índices de ajustes son excelentes) y, por tanto, desde el punto de vista empírico el modelo ha resultado viable. Como hemos indicado más arriba, esta es la décima contribución de la tesis y la más importante en términos de aportación a la explicación del fraude y avance teórico.

Finalmente, esta tesis ha hecho otras aportaciones al conocimiento de las raíces psicológicas del fraude fiscal, aunque su contribución es de menor magnitud que las comentadas hasta el momento. En tales aportaciones deben citarse las siguientes:

(1) La demostración de la inexistencia, en las variables del modelo, de diferencias de tamaño relevante desde el punto de vista práctico entre hombres y mujeres, excepto las referidas a la variable “intención de defraudar” en la que los hombres se muestran más proclives que las mujeres.

(2) La demostración, como era esperable, de que la situación de empleo tiene influencia en alguna de las variables, de tal modo que las personas desempleadas se muestran menos tolerantes e indulgentes con los defraudadores que las personas empleadas; en la medida en que no ha habido estudios previos en los cuales la variable desempleo se haya utilizado. Este resultado es también una contribución única de la tesis.

(3) La constatación esperada de que la mayoría de los participantes (78%) opinan que reciben poco o nada por los impuestos que pagan;

(4) La constatación de que la mayoría de los encuestados (81.6%) definen al defraudador en términos de tres conceptos: tramposos, delincuentes de cuello blanco y hábiles para engañar y evitar los impuestos;

(5) La apreciación de que la vasta mayoría de los encuestados (89%) prefiere que haya más investigación para que haya más justicia;

(6) La constatación de la percepción de eficacia de las auditorías y las sanciones fiscales, ya que la mayoría (65.7%) opina que las auditorías son efectivas y la mayoría (51.7%) opina que las sanciones también lo son para reducir el fraude fiscal; de hecho, tan solo un 10.6% en la primera pregunta y 12.5% en la segunda opinan que no son medidas eficaces.

## **IMPLICACIONES Y SUGERENCIAS PRÁCTICAS DE ESTA TESIS PARA LA REDUCCIÓN DEL FRAUDE FISCAL**

Los resultados de esta tesis, tanto por lo que respecta a las atribuciones causales, como a las medidas de personalidad y a las actitudes, sugieren una serie de potenciales vías de actuación para la reducción del fraude fiscal.

Una primera estrategia de reducción es a través del incremento de la penalización por fraude. A este respecto, los datos de esta tesis sugieren que los individuos, y particularmente los defraudadores, cuyas atribuciones causales sostienen que existe poco control del fraude (p. ej., poca vigilancia sobre el capital y las rentas), tienden a presentar una mayor intención a cometer fraude, probablemente porque opinan que existen pocas posibilidades de ser detectados y que las auditorías tienen poco efecto sobre el fraude. No obstante, los datos señalan que la probabilidad de ser detectado disminuye la probabilidad futura de fraude.

Una segunda estrategia es la simplificación de los impuestos. La simplificación puede hacer que los impuestos se perciban como más justos al ser más consciente de los mismos. A su vez, esto podría hacer que las personas fuesen más conscientes del número y tipo de impuestos que pagan y que también tendiesen a pensar que los demás también son honestos.

Una tercera estrategia es a través de la potencial influencia en las actitudes de los ciudadanos, ya que éstas, como se ha demostrado, influyen poderosamente en la intención de cometer fraude fiscal. También a través de las actitudes se puede mejorar la relación entre las autoridades y los ciudadanos, a la vez que podrían facilitar las posibles reformas fiscales que deban emprenderse.

## **LIMITACIONES DE ESTA TESIS**

Como toda investigación empírica, la presente tesis doctoral también tiene limitaciones. La principal de ellas, a mi entender, reside en que no fue posible obtener una medida objetiva de la conducta de fraude de los participantes en los estudios. Un pequeño estudio piloto nos había informado que nadie de los encuestados respondía positivamente a la pregunta de si habían cometido fraude fiscal en los tres años anteriores, a pesar de garantizar el anonimato en las respuestas. Ante esta falta de datos sobre la conducta de fraude, decidimos excluir esta pregunta de la encuesta para que no afectase a la sinceridad en las respuestas a otras preguntas y, también, porque, aunque una pequeña proporción de personas pudieran responder afirmativamente, el sesgo de la distribución sería de tal magnitud que los procedimientos de análisis estadísticos convencionales no serían de aplicación en dicha distribución. La falta de esta medida ha impedido que se hayan podido examinar las relaciones del fraude real con las atribuciones, las actitudes, la personalidad y las intenciones de defraudar. Es una cuestión que queda pendiente para futuros estudios.

## **SUGERENCIAS DE INVESTIGACIÓN**

A nuestro entender, como hemos manifestado en las páginas precedentes, la realización de esta tesis ha supuesto una contribución al conocimiento y explicación del fraude fiscal desde una perspectiva psicológica y los estudios empíricos realizados nos han permitido, finalmente, plantear un modelo integrador de algunas de las teorías y modelos psicológicos que a lo largo de los años se han ofrecido para la explicación de este fenómeno. No obstante, los estudios presentados no suponen que se hayan agotado las posibilidades de

investigación en este ámbito y que réplicas y nuevos estudios no sean necesarios. De hecho, la existencia de replicaciones de los estudios realizados podría servir, entre otras posibilidades, para la realización de meta-análisis que establezcan de un modo más robusto las relaciones causales entre las variables del modelo y de los tamaños de los efectos. Por tanto, como primera sugerencia de futura investigación, planteamos la realización de replicaciones con nuevas muestras, tanto en España y Portugal como en otros países. La segunda propuesta será la de acumular los estudios independientes realizados con el objetivo de realizar síntesis cuantitativas (meta-análisis), por ser esta metodología la que puede ofrecer una más robusta cuantificación de las relaciones entre las variables.

Por otro lado, la propuesta de un modelo integrador psico-económico del fraude fiscal supone también que se abren nuevas posibilidades de investigación de las hipótesis y predicciones derivadas del modelo. Así, por ejemplo, sería conveniente la realización de estudios en los que la variable dependiente sea la conducta de fraude fiscal, al objeto de poder poner a prueba empíricamente las relaciones entre las variables examinadas en esta tesis y la conducta efectiva de fraude. La inexistencia de una medida de la conducta de fraude ha sido, como se señaló en el apartado anterior, una de las limitaciones de la tesis.

Al objeto de incluir medidas de conducta de fraude fiscal, los investigadores podrían optar por tres posibilidades. La primera consistiría en la inclusión de medidas de autoinforme en los estudios y encuestas. Ya se ha señalado en la tesis la dificultad que entraña la utilización de medidas de autoinforme en las que los participantes indiquen si han cometido fraude fiscal o no, pero también debe reconocerse que, en otros ámbitos, como puede ser el de las conductas contraproductivas, los participantes son capaces de informar que cometen conductas tales como robo o uso de sustancias y las medidas son fiables y correlacionan con

medidas objetivas. Una segunda posibilidad sería hacer las encuestas a personas condenadas por fraude o que han recibido sanciones por declaraciones de renta incorrectas e incluir entre los participantes a personas que no han sido sancionadas. Esta dicotomización de la muestra podría abrir una posibilidad de investigación de conductas efectivas de fraude. La tercera posibilidad es hacer estudios experimentales en los que se empleen simulaciones objetivas relacionadas con conductas de fraude.

Por último, al objeto de incrementar el conocimiento del fenómeno del fraude fiscal, debe tenerse presente que el modelo propuesto es enteramente psicológico y basado en diferencias individuales y que no ha incluido los aspectos derivados de la situación de los individuos. La inclusión de variables y dimensiones situacionales es otra fuente necesaria de información para explicar el fraude. Por ello, son necesarios también estudios en los que variables situacionales se examinen, en unión de variables de diferencias individuales.

En definitiva, con esta tesis creemos que hemos contribuido al avance en la explicación de los factores psicológicos intervinientes en el fraude fiscal. No obstante, el fenómeno es lo suficientemente amplio y de interés para Gobiernos, instituciones, y para la sociedad en su conjunto como para poder afirmar que todavía queda mucho espacio para investigaciones futuras.

## ANEXOS







*Anexo 1. Encuesta administrada a los participantes de la muestra portuguesa.*

**Introdução.** O inquérito a que vai responder é absolutamente confidencial uma vez que não requer a sua identificação e foi elaborado, em exclusivo, para fins de pesquisa científica. Com ele, a partir da sua ajuda e de todos os que amavelmente acederem a participar, procurar-se-á conhecer melhor os perfis dos contribuintes fiscais no nosso país. Trata-se de um trabalho inédito no âmbito da “psicologia económica” que irá certamente contribuir para uma reflexão sobre o ajustamento de uma eventual reforma do sistema fiscal português às características dos cidadãos, em função do conjunto alargado de itens que contempla. Daí o número elevado de questões que, no entanto, se mostram absolutamente imprescindíveis para o alcance dos objectivos fixados.

**Atente, por favor, no seguinte: quando não lhe for dada qualquer instrução, para cada uma das questões escolha apenas uma das opções; preencha na totalidade cada um dos quadrados correspondentes às suas opções.**

**Data:** \_\_\_\_\_ **Nº inquérito:** \_\_\_\_\_

**I. Identificação:**

**1. Sexo:** Feminino ☐ Masculino ☐

**2. Idade:** (16-25) ☐ (25-46) ☐ (46-65) ☐ (+66) ☐

**3. Estado Civil:**

Solteiro ☐ Casado ☐ Viúvo ☐ Divorciado ☐ Separado ☐

**4. Habilitações:**

Nenhuma ☐ Unificado ☐ Secundário ☐ Curso Médio ☐ Curso Superior ☐

**5. Número de filhos:**

**6. Habitação:**

Própria ☐ Arrendada ☐ Outra Situação ☐

**7. Profissão:**

**8. Lugar de residência (Distrito, Concelho, Cidade):**

**9. Os seus rendimentos mensais (brutos / líquidos / sem descontos) variam:**

Até 505€ ☐ Entre 506€ e 800€ ☐ Entre 801€ e 1000€ ☐ Entre 1001€ e 1500€ ☐  
Entre 1501€ e 2000€ ☐ Entre 2001€ e 3000€ ☐ Mais de 3000€ ☐

**10. No ano passado fez declaração de rendimentos?** Sim ☐ Não ☐

**11. Está filiado em algum partido político?** Sim ☐ Não ☐

**Sindicato?** Sim ☐ Não ☐  
**Associação?** Sim ☐ Não ☐

**12. Indique a sua ideologia política:**

Direita 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Esquerda

**13. Perfil psicossocial:**

Numa escala de 1 a 5, como se identifica (responda a todas as opções)

	Muito	1	2	3	4	5	Nada
Introverso		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não enérgico		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não falador		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tímido		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inactivo		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não afirmativo		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não aventureiro		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Indiferente		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não amável		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não cooperador		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Egoísta		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desagradável		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desconfiado		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Avarento		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desorganizado		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Irresponsável		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Negligente		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Teórico		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Descuidado		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preguiçoso		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Esbanjador		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Intranquilo		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tenso		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nervoso		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Invejosos		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Instável		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Descontente		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Emocional		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não inteligente		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não analítico		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não reflexivo		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não curioso		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não imaginativo		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não criativo		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não sofisticado		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**14. Até que ponto julga que recebe a justa contra prestação pelos impostos que paga?**

Muito justa ☐ Justa ☐ Pouco justa ☐ Nada justa ☐

**15. Tendo presente a seguinte lista de pessoas, diga qual identificaria o infractor fiscal?**

Um astuto homem de negócios ☐ Um infractor de colarinho branco ☐  
 Um vigarista ☐ Um ladrão ☐  
 Um traidor à pátria ☐

**16. Que pena julga mais apropriada no caso das infracções fiscais? (por ordem de importância refira duas, usando os números 1 e 2).**

Penas pecuniária ☐ Penas de prisão ☐ Outras penas ☐ Nenhuma pena ☐

**17. Como redigiu a sua declaração de rendimentos?**

Sozinho, sem a ajuda das instruções que acompanham a declaração de rendimentos ☐

Sozinho, porém ajudado através de um documento, como por exemplo o “guia do contribuinte e/ou as instruções de preenchimento” ☐

Ajudado por um parente, amigo ou por outra pessoa não retribuída ☐

Chamando uma pessoa a quem teve de pagar (técnico oficial de contas, guarda livros, contabilista, etc.) ☐

**18. Percepção da justiça e cumprimentos fiscais**

**Certas pessoas têm tendência a julgar a fraude fiscal com indulgência, estimando que em matéria de impostos o civismo é menos importante do que em relação a outras obrigações cívicas. Pensa que essas pessoas:**

Estão inteiramente sem razão ☐

Estão parcialmente sem razão ☐

Têm razão ☐

**19. Com uma finalidade de justiça, o sistema fiscal actual acompanha uma certa investigação. Que prefere?**

Mais justiça, em razão de uma maior investigação ☐

A supressão da investigação, ainda que com o risco de uma menor justiça ☐

**20. Como contribuinte, na sua opinião, qual é o melhor sistema fiscal?**

Um sistema que respeite nas suas linhas fundamentais os impostos actuais ☐

Um sistema em que o imposto sobre o rendimento fosse substituído por um imposto que onere o contribuinte segundo os sinais exteriores de riqueza ☐

Um sistema em que os impostos directos fossem substituídos por impostos indirecto ☐

Um sistema em que os impostos clássicos fossem substituídos por um imposto sobre a Energia ☐

**21. Segundo a sua experiência, na opinião dos contribuintes a fraude é algo: (considere no máximo três possibilidades)**

1ª 2ª 3ª

☐ ☐ ☐

☐ ☐ ☐

☐ ☐ ☐

☐ ☐ ☐

☐ ☐ ☐

☐ ☐ ☐

☐ ☐ ☐

☐ ☐ ☐

1. Que todas as pessoas fazem

2. Que sobretudo é feito pelos que mais posses têm

3. Que apenas é feito pelos trabalhadores independentes

4. Que está justificado

5. Que não está justificado

6. Que somente em circunstâncias especiais pode ser feita

7. Que não coloca problemas de consciência aos seus autores

8. Que coloca problemas de consciência aos seus autores

**22. Pretende-se saber, segundo a sua experiência, quais as motivações que mais influência têm nas atitudes dos contribuintes. Por favor, procure classificá-las cuidadosamente. Em que medida pensa que quando um cidadão médio defrauda é por que é influenciado pela:**

Muito 1 2 3 4 5 Nada

Falta de justiça e progressividade do sistema fiscal

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Falta de qualidade e complexidade técnica das normas vigentes

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Falta de eficácia na aplicação das normas e na gestão do sistema fiscal

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Falta da adaptação do sistema fiscal à realidade económica

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

**23. Impostos sobre o rendimento. Vamos principiar por distinguir as formas de fraude segundo as fontes de rendimento, e a sua respectiva influência. Valorize a importância que tem em sua opinião a fraude fiscal cuja proveniência é:**

	Muito	1	2	3	4	5	Nada
Dos rendimentos do trabalho	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dos rendimentos do capital mobiliário	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dos rendimentos do capital imobiliário	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dos rendimentos das actividades agrárias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dos rendimentos das actividades empresariais de natureza industrial e comercial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dos rendimentos das actividades dos profissionais liberais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
As mais- valias e menos-valias patrimoniais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**24. Quais os meios de fraude que tem para si maior relevância?**

	Muito	1	2	3	4	5	Nada
Por ocultação total ou parcial de algumas operações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por ocultação de aumentos do património	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por ocultação parcial das receitas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por aumento injustificado dos gastos dedutíveis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por cálculo inexacto das amortizações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por aplicação indevida de legislação sobre:							
<i>Deduções em geral</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Desagravamento para investimento</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Desagravamento para fomento ao emprego</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por avaliações arbitrárias de existências	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por erros materiais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**25. Se na fraude influi realmente a crise económica, que importância pode atribuir-se aos seguintes factores?**

	Muito	1	2	3	4	5	Nada
À falta de liquidez e descapitalização da empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
À falta de financiamento exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
À carestia do financiamento exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aos excessivos custos fixos e encargos sociais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**26. Meios de luta contra a fraude. Que efectividade prática atribui aos seguintes instrumentos actuais de luta contra a fraude? (responda a todas as opções)**

	Muito	1	2	3	4	5	Nada
Inspecções efectuadas pela Administração fiscal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Regime sancionatório	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Levantamento do segredo bancário	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**27. Que grau de eficácia atribuiria à aplicação das seguintes medidas para combate à fraude? (responda a todas as opções)**

	Muito	1	2	3	4	5	Nada
Acesso a uma informação centralizada da Administração Pública	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acesso directo às bases de dados da banca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acesso à informação processada pelos registos públicos não fiscais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhor regulação do dever de colaboração e informação das entidades financeiras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aumento dos meios humanos e da sua eficácia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aproximação da Administração aos contribuintes com a consequente descentralização	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aumento e melhoria dos meios informáticos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outras possíveis medidas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**28. Se tivesse a certeza que não era detectado, até que ponto cometeria a fraude?**

Nada ☐ Muito pouco ☐ Pouco ☐ Alguma coisa ☐ Bastante ☐ Muito ☐ Tudo ☐

**29. Se existissem os meios para denunciar os defraudadores, seria capaz de fazê-lo em relação a um possível defraudador?**

Sim ☐ Não ☐

**30. Conhece algum caso do seu meio social que tenha defraudado?**

Sim ☐ Não ☐

**31. Qual seria para si o limite de tolerância em termos financeiros para a fraude?**

Muito 1 2 3 4 5 Nada

**32. Como sabe, o tema da fraude na declaração de rendimentos é um problema de grande importância. O nosso interesse é estudá-lo. Agradecemos, por isso, que, no âmbito da lista de possíveis causas que influenciam a fraude e que aparecem a seguir, nos desse a sua opinião relativamente à sua influência.**

**O que deve fazer é o seguinte: 1º) deve pensar se a causa influi na fraude ou não; 2º) em seguida deve indicar o grau de influência. Para tal deve colocar uma marca num dos quadrados que aparecem depois de cada causa. Os números indicam o seguinte: o número 1 indica que a causa não tem nenhuma influência; o número 2 indica que tem pouca influência, o número 3 indica que a causa influi bastante; por fim, o número 4 indica uma influência muito grande. Não existem respostas correctas ou falsas, pelo que não deve preocupar-se em saber se a sua opinião é partilhada por outrem ou não.**

**Sem influência 1 2 3 4 Muita influência**

- |   |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Salários baixos                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Discrepância entre impostos e serviços prestados   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Distribuição desigual de impostos e rendimentos    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Modelo de declaração complicado                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Falta de solidariedade                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Demasiados impostos                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Falta de penalização rigorosa por fraude           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Rendimentos não controlados em profissões liberais | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Pouca vigilância sobre o capital                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Medidas fiscais de desagravamento                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. Falta de informação para declarar                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. Falta de confiança no governo                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. Escassa informação sobre a utilização de imposto  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Desacordo na distribuição de impostos             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

**Muito obrigado pela sua importante colaboração**



## REFERENCIAS







- Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P. y Teasdale, J. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49-74.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality, and behavior*. Chicago: Dorsey Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Alalehto, T. (2003). Economic crime: Does personality matter? *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, 47, 335-355.
- Ali, M. M., Cecil, H. W. y Knoblett, J. A. (2001). The effects of tax rates and enforcement policies on taxpayer compliance: A study of self-employed taxpayers. *Atlantic Economic Journal*, 29, 186-202. <https://doi.org/10.1007/BF02299137>
- Allingham, M. G. y Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economy*, 1, 328-335.
- Allport, G. W. y Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47, i-171. <http://dx.doi.org/10.1037/h0093360>
- Alm, J., Sánchez, I. y De Juan, A. (1995). Economic and noneconomic factors in tax compliance. *Kyklos*, 48, 1-18. doi:10.1111/j.1467-6435.1995.tb02312.x
- Al-Nowaihi, A. y Dhami, S. (2010). *Rebuttal of Hashimzade, Myles and Tran-Nam (2009) "New approaches to the economics of tax evasion"*. Recuperado de <http://hdl.handle.net/2381/7628>

Alvira Martín, F. y García López, J. (1981). Los españoles después de la reforma fiscal.

*Hacienda Pública Española*, 72, 243-258.

Andreoni, J., Erard, B. y Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic*

*Literature*, 2, 818-860.

Antaki, C. (1981). *The psychology of ordinary explanations of social behaviour*. London:

Academic Press.

Armitage, C. J. y Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-

analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471-499.

<https://doi.org/10.1348/014466601164939>

Arneklev, B. J., Grasmick, H. G., Tittle, C. R. y Bursik, R. J. (1993). Low self-control and

imprudent behavior. *Journal of Quantitative Criminology*, 9, 225-247.

<https://doi.org/10.1007/BF01064461>

Arrington, C. E. y Reckers, P. M. (1985). A social-psychological investigation into

perceptions of tax evasion. *Accounting and Business Research*, 15, 163-176.

<https://doi.org/10.1080/00014788.1985.9729263>

Baldry, J. C. (1987) Income tax evasion and the tax schedule: Some experimental results,

*Public Finance*, 42, 357-383.

Baron, R. A. y Byrne, D. (1998). *Psicología Social* (8ª Ed.). Madrid: Prentice Iberia Hall.

- Barrick, M. R. y Mount, M. K. (1991). The big five personality dimensions and job performance: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, 44, 1–26.  
<https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1991.tb00688.x>
- Barrick, M. R. y Mount, M. K. (2005). Yes, personality matters: Moving on to more important matters. *Human Performance*, 18, 359–372.  
[https://doi.org/10.1207/s15327043hup1804\\_3](https://doi.org/10.1207/s15327043hup1804_3)
- Barrick, M. R., Mount, M. K. y Judge, T. A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millennium: What do we know and where do we go next? *International Journal of Selection and assessment*, 9, 9–30.  
<https://doi.org/10.1111/1468-2389.00160>
- Bar-Tal, D. y Daron, F. (1979). Pupils attributions of success and failure. *Child Development*, 50, 264-267.
- Beck, L. y Ajzen, I. (1991). Predicting dishonest actions using the theory of planned behavior. *Journal of research in personality*, 25, 285-301.  
[https://doi.org/10.1016/0092-6566\(91\)90021-H](https://doi.org/10.1016/0092-6566(91)90021-H)
- Bentler, P. M. (1977). Factor simplicity index and transformations. *Psychometrika*, 59, 567-579.
- Bernasconi, M., y Zanardi, A. (2004). Tax evasion, tax rates, and reference dependence. *FinanzArchiv/Public Finance Analysis*, 60, 422-445.

Bernoulli (1738/1967). Exposition of a new theory of the measurement of risk.

Barnsbrough Hants, UK: Gregg Press. (referencias de Jesús; comprobar año en el texto)

Berry, C. M., Ones, D. S. y Sackett, P. R. (2007). Interpersonal deviance, organizational deviance, and their common correlates: A review and meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 92, 410–424. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.92.2.410>

Blickle, G., Schlegel, A., Fassbender, P. y Klein, U. (2006). Some personality correlates of business white-collar crime. *Applied Psychology*, 55, 220-233. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2006.00226.x>

Bobek, D. D. y Hafield, R. C. (2003). An investigation of the theory of planned behaviour and the role of moral obligation in tax compliance. *Behavioral Research in Accounting*, 15, 13-38. <https://doi.org/10.2308/bria.2003.15.1.13>

Borgatta, E. F. (1964). The structure of personality characteristics. *Behavioral Science*, 9, 8-17. <https://doi.org/10.1002/bs.3830090103>

Borkenau, P. y Ostendorf, F. (1990). Comparing exploratory and confirmatory factor analysis: A study of the 5-factor model of personality. *Personality and Individual Differences*, 11, 515–524. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(90\)90065-Y](https://doi.org/10.1016/0191-8869(90)90065-Y)

Borman, W. C., Penner, L. A., Allen, T. D. y Motowidlo, S. J. (2001). Personality predictors of citizenship performance. *International Journal of Selection and Assessment*, 9, 52–69. <https://doi.org/10.1111/1468-2389.00163>

- Browne, M. W. (1975). Predictive validity of a linear regression equation. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 28, 79-87. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8317.1975.tb00550.x>
- Burton, V. S., Cullen, F. T., Evans, T. D., Alarid, L. F. y Dunaway, R. G. (1998). Gender, self-control, and crime. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 35, 123-147. <https://doi.org/10.1177/0022427898035002001>
- Caprara, G. V. y Perugini, M. (1994). Personality described by adjectives: The generalizability of the Big Five to the Italian lexical context. *European Journal of Personality*, 8, 357-369. <https://doi.org/10.1002/per.2410080502>
- Castañeda, V. (2015). La moral tributaria en América Latina y la corrupción como uno de sus determinantes. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 60, 103-132. [https://doi.org/10.1016/S0185-1918\(15\)30005-2](https://doi.org/10.1016/S0185-1918(15)30005-2)
- Cattell, R. B. (1943). The description of personality: Basic traits resolved into clusters. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 38, 476-506. <http://dx.doi.org/10.1037/h0054116>
- Cattell, R. B. (1946). *The Description and Measurement of Personality*. Yonkers, NY: World Book.
- Cattell, R. B. (1947). Confirmation and clarification of primary personality factors. *Psychometrika*, 1, 197-220. <http://dx.doi.org/10.1007/BF02289253>

Cattell, R. B. (1948). The primary personality factors in women compared with those in men.

*British Journal of Psychology*, 1, 114-130. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8317.1948.tb00231.x>

Cattell, R. B. (1966). The scree test for the number of factors. *Multivariate Behavioral*

*Research*, 1, 245-276. [https://doi.org/10.1207/s15327906mbr0102\\_10](https://doi.org/10.1207/s15327906mbr0102_10)

Cattell, R.B. (1971). The meaning and strategic use of factor analysis. En R.B. Cattell (Ed.),

*Handbook of multivariate experimental psychology* (pp. 174-243). 2nd printing.

Chicago, IL: Rand McNally.

Cattell, R. B. y Eber, H. W. (1964). *Sixteen Personality Factor Questionnaire (16PF)*.

Champaign, IL: Institute for Personality and Ability Testing, Inc.

Cattell, R. B., Eber, H. W. y Tatsuoka, M. M. (1970). *Handbook for the sixteen personality*

*factor questionnaire (16 PF): In clinical, educational, industrial, and research psychology, for use with all forms of the test*. Champaign, IL: Institute for

Personality and Ability Testing.

Cattin, P. (1980a). Estimation of the predictive power of a regression model. *Journal of*

*Applied Psychology*, 65, 407-414. <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.65.4.407>

Cattin, P. (1980b). Note on the estimation of the squared cross-validated multiple correlation

of the regression model. *Psychological Bulletin*, 87, 63-65.

<http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.87.1.63>

Chiaburu, D. S., Oh, I. S., Berry, C. M., Li, N. y Gardner, R. G. (2011). The five-factor model

of personality traits and organizational citizenship behaviours: a meta-

- analysis. *Journal of Applied Psychology*, 96, 1140–1166.  
<https://doi.org/10.1037/a0024004>
- Christian, C. W. (1994). Voluntary compliance with the individual income tax: Results from the 1988 TCMP study. *En The IRS Research Bulletin*, 1993/1994, Publication 1500 (Rev. 9–94), 35–42. Washington, D.C.: Internal Revenue Service.
- Clarke, S. y Robertson, I. (2005). A meta-analytic review of the Big Five personality factors and accident involvement in occupational and non-occupational settings. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 78, 355–376.  
<https://doi.org/10.1348/096317905X26183>
- Clotfelter, C. T. (1983). Tax evasion and tax rates: An analysis of individual returns. *The Review of Economics and Statistics*, 65, 363–373.
- Cohen, J. (1977). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. New York: Academic Press.
- Collins, J. M y Schmidt, F. L. (1993). Personality, integrity, and white collar crime: A construct validity study. *Personnel Psychology*, 46, 295–311.  
<https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1993.tb00875.x>
- Constitución de la República Portuguesa (1976). Diário da República n.º 86/1976, Série I de 1976-04-10.
- Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1992). Neo personality inventory-revised (NEO-PI-R) and neo five-factor inventory (NEO-FFI) professional manual. *Odessa, FL: Psychological Assessment Resources*.

- Cotter, K. L. y Raju, N. S. (1982). An evaluation of formula-based population squared cross-validity estimates and factor score estimates in prediction. *Educational and Psychological Measurement*, 42, 493-519.  
<https://doi.org/10.1177/001316448204200213>
- Credé, M., Roch, S. G. y Kieszczynka, U. M. (2010). Class attendance in college: A meta-analytic review of the relationship of class attendance with grades and student characteristics. *Review of Educational Research*, 80, 272-295.  
<https://doi.org/10.3102/0034654310362998>
- Cuadrado, D. (2018). *Deshonestidad académica, desempeño y diferencias individuales*. Tesis doctoral no publicada. Programa de Doctorado en Psicología del Trabajo y las Organizaciones, Jurídica-Forense y del Consumidor y Usuario. Universidad de Santiago de Compostela.
- Cullins, J., Jones, P. y Savoia, A. (2012). Social norms and tax compliance: Framing the decision to pay tax. *The Journal of Socio-Economics*, 41, 159-168.  
<https://doi.org/10.1016/j.socec.2011.12.003>
- De Juan, A. (1992). Cómo perciben los declarantes de IRPF distintas dimensiones fiscales. *Cuadernos de actualidad*, 10, 294-304.
- De Juan, A. (1992). Un modelo psico-económico de fraude fiscal. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 23, 179-188.



- Dhmi, S. y al-Nowaihi, A. (2007). Why do people pay taxes? Prospect theory versus expected utility theory. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 64, 171-192. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2006.08.006>
- Dhmi, S. y al-Nowaihi, A. (2010). Optimal taxation in the presence of tax evasion: Expected utility versus prospect theory. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 75, 313-337. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.03.004>
- Digman, J. M. y Takemoto-Chock, N. K. (1981). Factors in the natural language of personality: Re-analysis and comparison of six major studies. *Multivariate Behavioral Research*, 16, 146-170. [https://doi.org/10.1207/s15327906mbr1602\\_2](https://doi.org/10.1207/s15327906mbr1602_2)
- Drasgow, F. (1988). Polychoric and polyserial correlations. En L. Kotz L y N.L. Johnson (Eds.), *Encyclopedia of Statistical Sciences*. Vol. 7 (pp. 69-74). New York: Wiley.
- Dubergé, J. (1965). *Psicología social del impuesto en la Francia contemporánea*. Madrid: Editorial de Derecho Financiero.
- Edelhertz, H. (1970). *The nature, impact and prosecution of white-collar crime* (p. 3). Washington, DC: National Institute of Law Enforcement and Criminal Justice.
- Elffers, H. y Hessing, D. J. (1997). Influencing the prospects of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 18, 289-304. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(97\)00009-3](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(97)00009-3)
- Elig, T. W. y Frieze, I. H. (1975). *A Multidimensional Scheme for Coding and Interpreting Perceived Causality for Success and Failure Events: The Coding Scheme of Perceived Causality, CSPC*. American Psychological Association.

- Elig, T. W. y Frieze, I. H. (1979). Measuring causal attributions for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 621-634.  
<http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.37.4.621>
- Eysenck, H. J. y Eysenck, S. B. G. (1975). *Manual of the Eysenck Personality Questionnaire*. Londres: Hodder & Stoughton.
- Fabrigar, L. R. y Wegener, D. T. (2012). Structural equation modeling. En *Applied multivariate statistics for the social sciences* (pp. 549-594). Routledge.
- Falbo, T. y Beck, R. C. (1979). Naive psychology and the attributional model of achievement. *Journal of Personality*, 47, 185-195. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1979.tb00198.x>
- Feeley, D. (2006). Personality, environment, and the causes of white-collar crime. *Law & Psychology Review*, 30, 201-213.
- Ferrando, P. J. y Lorenzo-Seva, U. (2017). Program FACTOR at 10: origins, development and future directions. *Psicothema*, 29, 236-240. doi:10.7334/psicothema2016.304
- Fishbein, M. y Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Weskey.
- Fiske, D. W. (1949). Consistency of the factorial structures of personality ratings from different sources. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44, 329-344.  
<http://dx.doi.org/10.1037/h0057198>.

- Frank, R. H., Gilovich, T. y Regan., D. T. (1993). Does studying economics inhibit cooperation? *Journal of Economic Perspectives*, 7, 159-171.  
<http://dx.doi.org/10.1257/jep.7.2.159>
- Fritz, M. S., Kenny, D. A. y MacKinnon, D. P. (2016). The combined effects of measurement error and omitting confounders in the single-mediator model. *Multivariate Behavioral Research*, 51, 681-697.  
<https://doi.org/10.1080/00273171.2016.1224154>
- Funder, D. C. (2001). Personality. *Annual Review of Psychology*, 52, 197-221.
- Ghiselli, E. E. y Barthol, R. P. (1953). The validity of personality inventories in the selection of employees. *Journal of Applied Psychology*, 37, 18-20.  
<http://dx.doi.org/10.1037/h0059438>
- Giachi, S. (2014). Dimensiones sociales del fraude fiscal: confianza y moral fiscal en la España contemporánea. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 145, 73-98.
- Giluk, T. L. y Postlethwaite, B. E. (2015). Big Five personality and academic dishonesty: A meta-analytic review. *Personality and Individual Differences*, 72, 59-67.  
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.08.027>
- Glass, G. V. (1976). Primary, secondary, and meta-analysis of research. *Educational researcher*, 5, 3-8. <https://doi.org/10.3102/0013189X005010003>

- Gobena, L. B. y Van Dijke, M. (2016). Power, justice, and trust: A moderated mediation analysis of tax compliance among Ethiopian business owners. *Journal of Economic Psychology*, 52, 24-37. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.11.004>
- Goldberg, L. R. (1990). An alternative description of personality: The big-five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1216–1229.
- Goldberg, L. R. (1992). The development of markers of the Big Five factor structure. *Psychological Assessment*, 4, 26–42.
- Goldberg, L. R. y Velicer, W. F. (2006). Principles of exploratory factor analysis. En S. Strack (Ed.), *Differentiating normal and abnormal personality* (pp. 209-337). New York, NY, US: Springer Publishing Co.
- Gottfredson, M. R. y Hirschi, T. (1990). *A general theory of crime*. Stanford University Press.
- Gruys, M. L. (1999). *The dimensionality of deviant employee performance in the workplace*. Tesis doctoral no publicada, University of Minnesota, Minnesota.
- Guilford, J. P. y Fruchter, B. (1978). *Fundamental statistics in psychology and education*. New York: McGraw-Hill.
- Guion, R. M. y Gottier, R. F. (1965). Validity of personality measures in personnel selection. *Personnel Psychology*, 18, 135–164. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1965.tb00273.x>
- Guzmán, C. C. y Vara, A. A. (2014). Perfil psicológico del evasor de impuestos en Lima Metropolitana. *Cultura*, 232-255.

- Hanno, D. M. y Violette, G. R. (1996). An analysis of moral and social influences on taxpayer behavior. *Behavioral Research in Accounting*, 8, 57-75.
- Harman, H. H. (1976). *Modern factor analysis*. University of Chicago press.
- Heider, F. (1958). *The psychology of the interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hessing, D. J., Elffers, H. y Weigel, R. H. (1988). Exploring the limits of self-reports and reasoned action: An investigation of the psychology of tax evasion behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 405-413.  
<http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.54.3.405>
- Hewstone, M. y Antaki, C. (1988). Attribution theory and social explanations. En M. Hewstones, W. Strobe, J. P. Codol, G. M. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology* (pp. 111- 141). Oxford, UK: Blackwell.
- Hite, P. A. (1987). An application of attribution theory in taxpayer noncompliance research. *Public Finance*, 42, 105-118.
- Ho, D., Ho, D. C. y Young, A. (2013). A study of the impact of culture on tax compliance in China. *International Tax Journal*, 39, 33-44.
- Hogan, J. y Brinkemeyer, K. (1997). Bringing the gap between overt and personality-based integrity tests. *Personnel Psychology*, 50, 587-600. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1997.tb00704.x>

- Hogan, R. (1982). A socioanalytic theory of personality. En M. M. Page (Ed.), *1982 Nebraska Symposium on Motivation* (págs. 55-89). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Hogan, R. (1991). Personality and personality measurement. En M. D. Dunnette y L. M. Hough (Eds.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology* (Vol. 2, págs. 327-396). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Horn, J. L. (1965). A rationale and test for the number of factors in factor analysis. *Psychometrika*, 30, 179-185.
- Hough, L. M., Eaton, N. K., Dunnette, M. D., Kamp, J. D. y McCloy, R. A. (1990). Criterion-related validities of personality constructs and the effect of response distortion on those validities. *Journal of Applied Psychology*, 75, 581-595.
- Hoyle, R. H. y Kenny, D. A. (1999). Statistical power and tests of mediation. En R. H. Hoyle (Ed.), *Statistical strategies for small sample research*. Newbury Park: Sage.
- Hunter, J. E. y Hunter, R. F. (1984). Validity and utility of alternative predictors of job performance. *Psychological Bulletin*, 96, 72-98. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.96.1.72>
- Hurtz, G. M. y Donovan, J. J. (2000). Personality and job performance: The Big Five revisited. *Journal of Applied Psychology*, 85, 869-879. <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.85.6.869>

- Iglesias, M. (1993). *El análisis de la conducta de ahorro: Predicciones económicas y psicosociales*. Tesis Doctoral. Departamento de Psicología Social y Básica, Universidad de Santiago de Compostela.
- James, S., Murphy, K. y Reinhart, M. (2005). Taxpayer beliefs and views: Two new surveys. *Australian Tax Forum*, 20, 157-188.
- Jimenez, P. e Iyer, G. S. (2016). Tax compliance in a social setting: The influence of social norms, trust in government, and perceived fairness on taxpayer compliance. *Advances in Accounting*, 34, 17-26.  
<https://doi.org/10.1016/j.adiac.2016.07.001>
- Jones, E. E. y Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol.2 (págs. 219-266). New York: Academic Press.
- Jones, E. E. y Nisbett, R. E. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the cause of behavior. En E.E. Jones y otros (Eds), *Attribution: Perceiving the cause of behavior*. Englewood, NJ: General Learning Press.
- Jones, G. E. y Kavanagh, M. J. (1996). An experimental examination of the effects of individual and situational factors on unethical behavioral intentions in the workplace. *Journal of Business Ethics*, 15, 511-523.
- Jones, S. y Quisenberry, N. (2004). The general theory of crime: How general is it? *Deviant Behavior*, 25, 401-426. <https://doi.org/10.1080/01639620490467508>

- Judge, T. A., Bono, J. E., Ilies, R. y Gerhardt, M. W. (2002). Personality and leadership: a qualitative and quantitative review. *Journal of Applied Psychology*, 87, 765–780. <https://doi.org/10.1037%2F0021-9010.87.4.765>
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-292. [https://doi.org/10.1142/9789814417358\\_0006](https://doi.org/10.1142/9789814417358_0006)
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kaplan, S. E., Reckers, P. M. y Reynolds, K. D. (1986). An application of attribution and equity theories to tax evasion behavior. *Journal of Economic Psychology*, 7, 461-466. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(86\)90034-6](https://doi.org/10.1016/0167-4870(86)90034-6)
- Katona, G. (1951). Psychological analysis of economic behavior. New York, NY: McGraw-Hill.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. En D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, vol. 15 (pp. 192-238). Lincoln, NB: University of Nebraska Press.
- Kelley, H. H. (1972) Causal schemata and the attribution process. En E.E. Jones y otros (Eds), *Attribution: Perceiving the cause of behavior*. Morristwon, NJ: General Learning Press.
- Kelley, H. H. (1973). The processes of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107-128. <http://dx.doi.org/10.1037/h0034225>



- Kelley, H. H. y Michela, J. L. (1980). Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 31, 457-501. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.31.020180.002325>
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. New York: Harcourt. [Traducción Española; *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. (Primera edición: 1943, Décima reimpresión: 1987). México: Fondo de Cultura Económica.
- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kirchler, E. (2009). *Psychology of tax behavior*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kirchler, E. y Maciejovsky, B. (2001). Tax compliance within the context of gain and loss situations, expected and current asset position, and profession. *Journal of Economic Psychology*, 22, 173–194. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(01\)00028-9](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00028-9)
- Kirchler, E., Maciejovsky, B. y Schneider, F. (2003). Everyday representations of tax avoidance, tax evasion, and tax flight: Do legal differences matter? *Journal of Economic Psychology*, 24, 535-553. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(02\)00164-2](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(02)00164-2)
- Kisamore, J. L., Stone, T. H. y Jawahar, I. M. (2007). Academic integrity: The relationship between individual and situational factors on misconduct contemplations. *Journal of Business Ethics*, 75, 381–394. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(99\)00186-5](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(99)00186-5)

- Kolz, A. R. (1999). Personality predictors of retail employee theft and counterproductive behavior. *Journal of Professional Services Marketing*, 19, 107-114.  
[https://doi.org/10.1300/J090v19n02\\_06](https://doi.org/10.1300/J090v19n02_06)
- Kromrey, J. D. y Hines, C. V. (1996). Estimating the coefficient of cross-validity in multiple regression: A comparison of analytical and empirical methods. *Journal of Experimental Education*, 64, 240-266.  
<https://doi.org/10.1080/00220973.1996.9943806>
- Lautenschlager, G. J. (1990). Sources of imprecision in formula of cross-validated multiple correlation. *Journal of Applied Psychology*, 75, 460-462.
- Lea, S. E., Tarpy, R. M. y Webley, P. (1987). *The individual in the economy: A survey of economic psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Le Bon, G. (1895). *Psychologie des foules*. Paris: Puf.
- Lewis, A. (1982). *The psychology of taxation*. Oxford: Robertson.
- Lewis, A., Carrera, S., Cullis, J. y Jones, P. (2009). Individual, cognitive and cultural differences in tax compliance: UK and Italy compared. *Journal of Economic Psychology*, 30, 431-445. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2008.11.002>
- Lewis, A., Webley, P. y Furnham, A. (1995). *The new economic mind*. London: Pearson.
- Lorenzo-Seva, U. (2003). A factor simplicity index. *Psychometrika*, 68, 49-60.

- Lorenzo-Seva, U. y Ferrando, P. J. (2006). FACTOR: A computer program to fit the exploratory factor analysis model. *Behavioral Research Methods, Instruments and Computers*, 38, 88-91.
- Lorenzo-Seva, U. y Ferrando, P. J. (2011). *Factor 8.02* [Computer software]. Tarragona, Spain: Universitat Rovira i Virgili.
- MacKinnon, D. P. (2008). *Introduction to statistical mediation analysis*. New York: Lawrence Erlbaum.
- Marcus, B. y Schuler, H. (2004). Antecedents of counterproductive behavior at work: A general perspective. *Journal of Applied Psychology*, 89, 647-660.
- Martínez, S. (1989). *El delito fiscal*. Madrid: Rialp.
- McAbee, S. T. y Oswald, F. L. (2013). The criterion-related validity of personality measures for predicting GPA: A meta-analytic validity competition. *Psychological Assessment*, 25, 532-544. <http://dx.doi.org/10.1037/a0031748>
- McCrae, R. R. y Costa, E. T. (1985a). Comparison of EPI and psychoticism scales with measures of the five-factor model of personality. *Personality and Individual Differences*, 6, 587-597.
- McCrae, R. R. y Costa, P. T. (1985b). Updating Norman's 'adequacy taxonomy': Intelligence and personality dimensions in natural language and in questionnaires. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 710-721. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.49.3.710>

- McCrae, R. R. y Costa, P. T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 81–90. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.52.1.81>
- McCrae, R. R. y Costa, P. T. (1990). *Personality in the adulthood*. New York, NY: Guilford Press.
- McCrae, R. R. y John, O. P. (1992). An introduction to the five-factor model and its applications. *Journal of personality*, 60, 175-215.
- McDougall, W. (1908). An investigation of the colour sense of two infants. *British Journal of Psychology*, 2, 338-352. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.1908.tb00185.x>
- McDougall, W. (1932). Of the words character and personality. *Journal of Personality*, 1, 3-16.
- McGee, R. W (1999). Why people evade taxes in Armenia: A look at an ethical issue based on a summary of interviews. *Journal of Accounting, Ethics & Public Policy*, 2, 408-416.
- McGee, R. W. y Maranjyan, T. B. (2006). *Tax evasion in Armenia: An empirical study*. (Working Paper1 No 06/10). Armenian International Policy Research Group.
- McGee, R. W. y Maranjyan, T. B. (2008). Opinions on tax evasion in Armenia. In *Taxation and Public Finance in Transition and Developing Economies* (pp. 277-307). Springer, Boston, MA.
- Menger, C. (1871). *Grundsätze der volkswirtschaftslehre* (Vol. 1). Dusseldorf, Germany.

- Meyer, J. P. y Koelbl, S. L. (1982). Students' test performances: Dimensionality of causal attributions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 31-36.  
<https://doi.org/10.1177/014616728281005>
- Michela, J. L., Peplau, L. A. y Weeks, D. G. (1982). Perceived dimensions of attributions for loneliness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 929-936.  
<http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.43.5.929>
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. New York: Wiley.
- Mislevy, R. J. y Bock, R. D. (1990). *BILOG 3 Item analysis and test scoring with binary logistic models*. Mooresville: Scientific Software.
- Münsterberg, H. (1913). *Psychology and industrial efficiency*. Boston, MA: Houghton-Mifflin.
- Murphy, R. (2012). *Closing the European tax gap. A report for the Group of the Progressive Alliance of Socialists and Democrats in the European Parliament*. Norfolk, UK: Tax Research LLP.
- Murphy, K. R. y Lee, S. L. (1994). Does conscientiousness explain relationship between integrity and job performance? *International Journal of Selection and Assessment*, 2, 226-233. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2389.1994.tb00144.x>
- Muthén, B. y Kaplan D. (1985). A comparison of some methodologies for the factor analysis of non-normal Likert variables. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 38, 171-189. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8317.1985.tb00832.x>

- Muthén, B. y Kaplan D. (1992). A comparison of some methodologies for the factor analysis of non-normal Likert variables: A note on the size of the model. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 45, 19-30. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8317.1992.tb00975.x>
- Nisbett, R. y Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NY: Prentice-Hall.
- Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 66, 574-583.
- O'Connor, M. C. y Paunonen, S. V. (2007). Big Five personality predictors of post-secondary academic performance. *Personality and Individual Differences*, 43, 971-990. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2007.03.017>
- Ones, D. S. (1993). *Establishing construct validity for integrity tests*. Unpublished doctoral dissertation. Recuperado de <http://www.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a293940.pdf>.
- Ones, D. S., Viswesvaran, C. y Dilchert, S. (2005). Cognitive ability in personnel selection decisions. En A. Evers, O. Voskuil y N. Anderson (Eds.), *The Blackwell Handbook of Selection* (págs. 143-173). Oxford, UK: Blackwell.
- Ones, D. S., Viswesvaran, C. y Schmidt, F. L. (1993). Comprehensive meta-analysis of integrity test validities: Findings and implications for personnel selection and theories of job performance. *Journal of Applied Psychology (Monograph)*, 78, 679-703. <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.78.4.679>

- Organ, D. W. y Ryan, K. (1995). A meta-analytic review of attitudinal and dispositional predictors of organizational citizenship behavior. *Personnel Psychology*, 48, 775–802. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1995.tb01781.x>
- Park, T. (2016). The Changes of Tax Evasion Ethics and Actual Tax Evasion in Korea, Japan and United States of America. *Journal of Public Society*, 6, 151-173.
- Passer, M. W., Kelley, H. H. y Michela, J. L. (1978). Multidimensional scaling of the causes for negative interpersonal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 951-962. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.36.9.951>
- Piolatto, A., y Rablen, M. D. (2017). Prospect theory and tax evasion: a reconsideration of the Yitzhaki puzzle. *Theory and Decision*, 82, 543-565. <https://doi.org/10.1007/s11238-016-9581-9>
- Piolatto, A. y Trotin, G. (2016). Optimal income tax enforcement under prospect theory. *Journal of Public Economic Theory*, 18, 29-41. <https://doi.org/10.1111/jpet.12143>
- Piquero, A. y Tibbetts, S. (1996). Specifying the direct and indirect effects of low self-control and situational factors in offenders' decision making: Toward a more complete model of rational offending. *Justice Quarterly*, 13, 481–510. <https://doi.org/10.1080/07418829600093061>
- Porcano, T. M. (1988). Correlates of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 9, 47-67. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(88\)90031-1](https://doi.org/10.1016/0167-4870(88)90031-1)

- Poropat, A. E. (2009). A meta-analysis of the five-factor model of personality and academic performance. *Psychological Bulletin*, 135, 322–338.  
<https://doi.org/10.1037/a0014996>
- Poropat, A. E. (2014a). A meta-analysis of adult-rated child personality and academic performance in primary education. *British Journal of Educational Psychology*, 84, 239–252. <https://doi.org/10.1111/bjep.12019>
- Poropat, A. E. (2014b). Other-rated personality and academic performance: Evidence and implications. *Learning and Individual Differences*, 34, 24–32.  
<https://doi.org/10.1016/j.lindif.2014.05.013>
- Pratt, T. C. y Cullen, F. T. (2000). The empirical status of Gottfredson and Hirschi's general theory of crime: A meta-analysis. *Criminology*, 38, 931-964.  
<https://doi.org/10.1111/j.1745-9125.2000.tb00911.x>
- Quintanilla, I. (1997). *Psicología económica*. Madrid: McGraw-Hill.
- Ray, J. V. (2007). *Psychopathy, attitudinal beliefs, and white collar crime*. Tesis doctoral no publicada. University of South Florida: Florida.
- Rayburn, J.M. y Rayburn, L.G. (1996). Relationship between Machiavellianism and type-a personality and ethical orientation. *Journal of Business Ethics*, 15, 1209-1219.  
<https://doi.org/10.1007/BF00412819>
- Reiss, A. J. y Biderman, A. D. (1980). *Data sources on white-collar law-breaking*. Washington, DC: US Department of Justice, National Institute of Justice.



- Ribeiro, O. (1991). *Portugal, o Mediterrâneo eo Atlântico: Estudo geográfico*. Letra Livre, Lisboa
- Richardson, M., Abraham, C. y Bond, R. (2012). Psychological correlates of university students' academic performance: A systematic review and meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 138, 353-387.
- Richardson, M. y Sawyer, A. J. (2001). A taxonomy of the tax compliance literature: Further findings, problems and prospects. *Australian Tax Forum*, 16, 137-320.
- Richarson, G. (2006). Determinants of tax evasion: A cross-country investigation. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15, 150-169.  
<https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2006.08.005>
- Robbins, S. P. y Judge, T. A. (2017). *Comportamiento organizacional* (17ª Ed.). México: Pearson Hispanoamérica.
- Robinson, S. L. y Bennett, R. J. (1995). A typology of deviant workplace behaviors: A multidimensional scaling study. *Academy of Management Journal*, 38, 555-572.  
<https://doi.org/10.5465/256693>
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. En L. Bekowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 10). New York: Academic Press.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, 1-28.  
<http://dx.doi.org/10.1037/h0092976>

- Sackett, P. R. y DeVore, C. J. (2001). Counterproductive behaviors at work. En N. Anderson, D. S. Ones, H. K. Sinangil y C. Viswesvaran (Eds.), *Handbook of industrial, work, and organizational psychology: Personnel Psychology* (Vol. 1, pp. 145–151). London: Sage.
- Salgado, J. F. (1997a). The Five Factor Model of personality and job performance in the European Community. *Journal of Applied Psychology*, 82, 30–43.
- Salgado, J. F. (1997b). VALCOR: A program for estimating standard error, confidence intervals and probability of corrected validity. *Behavior Research, Methods, Instruments, & Computers*, 29, 464–467. <https://doi.org/10.3758/BF03200601>
- Salgado, J. F. (1998a). *Manual técnico del inventario de personalidad de cinco factores (IP/5F)*. Santiago de Compostela: Tórculo.
- Salgado, J. F. (1998b). Categorías y dimensiones atribucionales del fraude fiscal. Attributional dimensions of tax evasion. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 8, 75-90.
- Salgado, J. F. (2002). The Big Five personality dimensions and counterproductive behaviors. *International Journal of Selection and Assessment*, 10, 117–125. <https://doi.org/10.1111/1468-2389.00198>
- Salgado, J. F. (2003). Predicting job performance using FFM and non-FFM personality measures. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 76, 323–346. <https://doi.org/10.1348/096317903769647201>

- Salgado, J. F. (2004). *Moderator effects of job complexity on the Big Five validity*. Póster presentado en la Conference of the Society for Industrial and Organizational Psychology, Chicago, IL.
- Salgado, J. F. (2017). Using ability tests in selection. En H. Goldstein, E. Pulakos, J. Passmore y C. Semedo (Eds.), *Handbook of the psychology of recruitment, selection, and retention* (págs. 113–150). London, UK: Wiley/Blackwell.
- Salgado, J. F., Anderson, N. y Táuriz, G. (2015). The validity of ipsative and quasi-ipsative forced-choice personality inventories for different occupational groups: A comprehensive meta-analysis. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 88, 797–834. <https://doi.org/10.1111/joop.12098>
- Salgado, J. F. y de Fruyt, F. (2005). Personality in personnel selection. En A. Evers, N. Anderson y O. Voskuijl (Eds.), *The Blackwell Handbook of Personnel Selection* (págs. 174–198). Oxford, UK: Blackwell.
- Salgado, J. F., Moscoso, S. y Anderson, N. (2013). Personality and counterproductive work behavior. En N. D. Christiansen y R. P. Tett (Eds.), *Handbook of Personality at Work* (págs. 606–632). New York, NY: Routledge.
- Salgado, J. F. y Rechea, C. (1985). Factores psicológicos del fraude fiscal: El caso de Galicia. *Psychological factors of tax evasion: The Galicia case*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Salgado, J. F. y Táuriz, G. (2014). The Five-Factor Model, forced-choice personality inventories and performance: A comprehensive meta-analysis of academic and

- occupational validity studies. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 23, 3–30. <https://doi.org/10.1080/1359432X.2012.716198>
- Salgado, J. F., Viswesvaran, C. y Ones, D. S. (2001). Predictors used for personnel selection. En N. Anderson, D. S. Ones, H. K. Sinangil y C. Viswesvaran (Eds.). *Handbook of Industrial, Work, & Organizational Psychology: Personnel Psychology* (Vol. 1, págs. 165–199). London, UK: Sage.
- Saucier, G. (1994). Mini-Markers: A brief version of Goldberg's unipolar Big-Five markers. *Journal of personality assessment*, 63, 506-516. [https://doi.org/10.1207/s15327752jpa6303\\_8](https://doi.org/10.1207/s15327752jpa6303_8)
- Schmidt, F. L. y Hunter, J. E. (2014). *Methods of meta-analysis: Correcting error and bias in research findings*. Thousand Oaks, CA: Sage publications.
- Schmitt, N., Gooding, R. Z., Noe, R. A. y Kirsch, M. (1984). Meta-analyses of validity studies published between 1964 and 1982 and the investigation of study characteristics. *Personnel Psychology*, 37, 407–422. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1984.tb00519.x>
- Schmölders, G. (1958). Der Grundsatz der Budget publizität. *Finanzarchiv*, 18, 193-217.
- Schmölders, G. (1965). *Lo irracional en la Hacienda Pública: problemas de psicología financiera*. Madrid: Editorial de Derecho Financiero.
- Schmölders, G. (1970). Survey research in public finance: A behavioural approach to fiscal theory. *Public Finance*, 25, 300-306.

- Schneider, F. (2005). Shadow economies around the world: What do we really know? *European Journal of Political Economy*, 21, 598-642.  
<https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2004.10.002>
- Schneider, F. y Enste, D. H. (2000). Shadow economies: Size, causes, and consequences. *Journal of Economic Literature*, 38, 77-114. doi:10.1257/jel.38.1.77
- Schneider, F., Raczkowski, K. y Mroz, B. (2015). Shadow economy and tax evasion in the EU. *Journal of Money Laundering Control*, 18, 34-51. doi:10.1108/JMLC-09-2014-0027
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Londres: W. Strahan and T. Cadell.
- Sutherland, E. H. (1983). *White Collar Crime*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic association*, 8, 677-716.  
doi:10.1111/j.1542-4774.2010.tb00537.x
- Taggar, S. y Parkinson, J. (2007). Personality tests in accounting research. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 11, 122-151.  
<https://doi.org/10.1108/14013380710778776>
- Tarde, G. (1881). La psychologie en économie politique. *Revue Philosophique de la France et de l'Étranger*, 232-250.
- Tarde, G. (1890). *Les lois de l'imitation*. Paris: Kimé.

- Tarde, G. (1902). *Psychologie économique* (Vol. 2). Félix Alcan, Éd., Ancienne Libr. Germer Baillière et Cie.
- Tavares, J. C. (1996). *La percepción de las causas del fraude fiscal en Portugal*. (Tesina no publicada). Universidad de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela.
- Tavares, J. C. e Iglesias, M. (2010). Dimensions of Causal Attributions of Tax Evasion in Portugal. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 26, 73-78.
- Tejerizo-López, J. M. (2013). Comentarios a la Ley de lucha contra el fraude fiscal: Introducción. En *Comentarios a la Ley de lucha contra el fraude fiscal: Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude* (pp. 21-66).
- Tellegen, A. y Waller, N. G. (1987, agosto). Re-examining basic dimensions of natural language trait descriptors. En la *95ª Convención Anual de la American Psychological Association*, Nueva York, NY.
- Terpstra, D. E., Rozell, E. J. y Robinson, R. K. (1993). The influence of personality and demographic variables on ethical decisions related to insider trading. *The Journal of Psychology*, 127, 375-389. <https://doi.org/10.1080/00223980.1993.9915573>
- Terracciano, A. y 79 Miembros del Personality Profiles of Cultures Project (2005). National character does not reflect personality mean personality trait levels in 49 cultures. *Science*, 310, 96-100.

- Timmerman, M. E. y Lorenzo-Seva, U. (2011). Dimensionality assessment of ordered polytomous items with parallel analysis. *Psychological methods*, 16, 209-220.  
<http://dx.doi.org/10.1037/a0023353>
- Thurstone, L. L. (1934). The vectors of mind. *Psychological Review*, 41, 1-32.  
<http://dx.doi.org/10.1037/h0075959>
- Torgler, B., Demir, I. C., Macintyre, A. y Schaffner, M. (2008). Causes and consequences of tax morale: An empirical investigation. *Economic Analysis and Policy*, 38, 313-339.  
[https://doi.org/10.1016/S0313-5926\(08\)50023-3](https://doi.org/10.1016/S0313-5926(08)50023-3)
- Trapmann, S., Hell, B., Hirn, J. O. W. y Schuler, H. (2007). Meta-analysis of the relationship between the Big Five and academic success at university. *Zeitschrift für Psychologie/Journal of Psychology*, 215, 132-151.
- Treisman, D. (2000). The causes of corruption: A cross-national study. *Journal of public economics*, 76, 399-457. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00092-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00092-4)
- Tupes, E., y Christal, R. (1961/1992). Recurrent personality factors based on trait ratings. *Journal of Personality*, 60, 225-251.
- Turner, M. J. (2014). An investigation of Big Five personality and propensity to commit white-collar crime. *Advances in Accounting Behavioral Research*, 17, 57-94.  
<https://doi.org/10.1108/S1475-148820140000017002>
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty*, 5, 297-323.  
<https://doi.org/10.1007/BF00122574>

- Uebersax, J. S. (2018). *Introduction to the tetrachoric and polychoric correlation coefficients. Statistical Methods for Rater Agreement*. [www.john-uebersax.com/stat/tetra.thm](http://www.john-uebersax.com/stat/tetra.thm), accedido <15-02-2018>.
- Van de Braak, H. (1983). Taxation and tax resistance. *Journal of Economic Psychology*, 3, 95-111. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(83\)90067-3](https://doi.org/10.1016/0167-4870(83)90067-3)
- Van Raaij, W. F. (1985). Attribution of causality to economic actions and events. *Kyklos*, 38, 3-19. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1985.tb02214.x>
- Varese, F. (2000). Pervasive Corruption. En A. V. Ledeneva y M. Kurkchiyan (Eds.), *Economic Crime in Russia*. La Haya: Kluwer Law International.
- Vazsonyi, A. T., Pickering, L. E., Junger, M. y Hessing, D. (2001). An empirical test of a general theory of crime: A four-nation comparative study of self-control and the prediction of deviance. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 38, 91-131. <https://doi.org/10.1177/0022427801038002001>
- Velicer, W. F. (1976). Determining the number of components from the matrix of partial correlations. *Psychometrika*, 41, 321-327. <https://doi.org/10.1007/BF02293557>
- Velicer, W. F., Eaton, C. A. y Fava, J. L. (2000). Construct explication through factor or component analysis: A review and evaluation of alternative procedures for determining the number of factors or components. En D. Goffin y E. Helmes (Eds.), *Problems and solutions in human assessment* (pp. 41-71). Boston: Kluwer.



- Verbeke, W., Ouwerkerk, C. y Peelen, E. (1996). Exploring the contextual and individual factors on ethical decision making in salespeople. *Journal of Business Ethics*, 15, 1175- <https://doi.org/10.1007/BF00412816>
- Viswesvaran, C. y Ones D. S. (2005). Job performance: Assessment issues in personnel selection. En A. Evers, N. Anderson y O. Voskuijl (Eds.), *The Blackwell Handbook of Personnel Selection* (págs. 354–375). Oxford, UK: Blackwell.
- Wallschutzky, I. G. (1984). Possible causes of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 5, 371-384. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(84\)90034-5](https://doi.org/10.1016/0167-4870(84)90034-5)
- Webley, P., Robben, H., Elffers, H. y Hessing, D. (1991). *Tax evasion*. Cambridge University Press.
- Weiner, B. (1972). *Theories of motivation: From mechanism to cognition*. Oxford, England: Markham.
- Weiner, B. (1974). *Achievement motivation and attribution theory*. General Learning Press.
- Weiner, B. (1979). A theory of motivation for some classroom experiences. *Journal of Educational Psychology*, 71, 3–25.
- Weiner, B. (1983). Some methodological pitfalls in attributional research. *Journal of Educational Psychology*, 75, 530-543. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-0663.75.4.530>
- Weiner, B. (1984). Principles for a theory of student motivation and their application within an attributional framework. *Research on Motivation in Education*, 1, 15-38.

- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92, 548-573. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.92.4.548>
- Weiner, B. (1986). Attribution, emotion, and action. En R. M. Sorrentino y E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (págs. 281-312). New York, NY: Guilford Press.
- Weiner, B., Frieze, I., Kukla, A., Reed, L., Rest, S. F. y Rosebaum, R. (1972) CuPerceiving the causes of success and failure. En E.E. Jones y otros (Eds), *Attribution: Perceiving the cause of behavior*. Morristwon, NJ: General Learning Press.
- Weiner, B. y Kukla, A. (1970). An attributional analysis of achievement motivation. *Journal of personality and Social Psychology*, 15, 1-20. <http://dx.doi.org/10.1037/h0029211>
- Weiner, B., Nierenberg, R. y Goldstein, M. (1976). Social learning (locus of control) versus attributional (causal stability) interpretations of expectancy of success 1. *Journal of Personality*, 44, 52-68. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1976.tb00583.x>
- Weiner, B. y Sierad, J. (1975). Misattribution for failure and enhancement of achievement strivings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 415-421. <http://dx.doi.org/10.1037/h0076510>
- Weisburd, D., Waring, E. y Chayet, E. F. (2001). *White-collar crime and criminal careers*. Cambridge University Press.
- Welch, M. R., Tittle, C. R. y Grasmick, H. G. (2006). Christian religiosity, self-control and social conformity. *Social Forces*, 84, 1605-1623.

- Wenzel, M. (2007). The multiplicity of taxpayer identities and their implications for tax ethics. *Law & Policy*, 2, 31-50. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9930.2007.00244.x>
- Wheeler, S., Weisburd, D. y Bode, N. (1982). Sentencing the white-collar offender: Rhetoric and reality. *American Sociological Review*, 47, 641-659. doi:10.2307/2095164
- Whitley, B. E. (1998). Factors associated with cheating among college students: A review. *Research in Higher Education*, 39, 235-274. <https://doi.org/10.1023/A:1018724900565>
- Widiger, T. A. y Lynam, D. R. (1998). Psychopathy and the five-factor model of personality. En T. Millon, E. Simonsen, M. Birket-Smith y R. D. Davis (Eds.), *Psychopathy: Antisocial, criminal, and violent behavior*, (pp. 171-187). New York, NY: The Guilford Press.
- Williams, C. C. y Franic, J. (2016). Beyond a deterrence approach towards the undeclared economy: some lessons from Bulgaria. *Journal of Balkan and near eastern studies*, 18, 90-106. doi:10.1080/19448953.2015.1094269
- Wimer, S. y Kelley, H. H. (1982). An investigation of the dimensions of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 1142-1162.
- Yaniv, G. (1998). Tax compliance and advance tax payments: a prospect theory analysis. *National Tax Journal*, 52, 753-764.

- Yin, P. y Fan, X. (2001). Estimating  $R^2$  shrinkage in multiple regression: a comparison of different analytical methods. *The Journal of Experimental Education*, 69, 203-224.  
<https://doi.org/10.1080/00220970109600656>
- Zhang, N., Andrighetto, G., Ottone, S., Ponzano, F. y Steinmo, S. (2016). "Willing to Pay?" Tax Compliance in Britain and Italy: An Experimental Analysis. *PLoS One*, 11, e0150277. doi:10.1371/journal.pone.0150277
- Zwick, W. R. y Velicer, W. F. (1986). Comparison of five rules for determining the number of components to retain. *Psychological bulletin*, 99, 432-442.

